



Munich Personal RePEc Archive

# On the inseparability of syntactic structures in classical analysis of value and distribution

Duccio Cavalieri

University of Florence

2009

Online at <http://mpra.ub.uni-muenchen.de/57896/>

MPRA Paper No. 57896, posted 5. September 2014 11:34 UTC

# SULL'INSEPARABILITÀ DELLE STRUTTURE SINTATTICHE NELL'ANALISI CLASSICA DEL VALORE E DELLA DISTRIBUZIONE

*di Duccio Cavalieri\**

## **1. Il problema delle fasi logiche separate nell'analisi economica classica**

Un aspetto centrale e controverso della storia del pensiero economico è quello che riguarda la struttura logico-sintattica della teoria ricardiano-marxiana del valore e della distribuzione. Cioè la presenza o meno nel principale filone della “teoria classica del sovrappiù” di due diversi livelli di astrazione, come conseguenza di una triplice separazione analitica, che impedirebbe una determinazione simultanea dei prezzi, delle quantità prodotte e delle variabili distributive. Per effetto di tale separazione dell'analisi economica in più stadi logici distinti e successivi, domanda e offerta, prezzi e distribuzione dovrebbero essere intesi come appartenenti ad ambiti diversi, autonomi e sequenziali del discorso scientifico. Ciò renderebbe difficile cogliere le connessioni tra i principali elementi della teoria economica. Ma consentirebbe di prospettare una priorità logico-sintattica della determinazione delle quantità prodotte e della distribuzione sociale del reddito rispetto alla determinazione dei prezzi relativi<sup>1</sup>. Contrariamente a quanto afferma la teoria dell'equilibrio economico generale.

Questo punto di dottrina è stato oggetto di lunghe discussioni nel corso

\* Dipartimento di Scienze Economiche, Università di Firenze.

<sup>1</sup> È stato infatti rilevato che il modello ricardiano di produzione, in versione lineare, contiene una teoria del valore completamente indipendente dalla distribuzione del reddito. A indicare che “nonostante tutte le similitudini e analogie formali, il sistema dei prezzi e il sistema delle quantità fisiche sono due sistemi diversi, ciascuno dei quali non comporta nulla nei riguardi dell'altro” (Pasinetti, 1960, pp. 84-85, e 1975, pp. 135-36). Ma si è anche sottolineato che questo non implica che influenze dei prezzi sulle quantità o delle quantità sui prezzi siano escluse (Garegnani, 1970, sezione 8, e, più specificamente, 2003, p. 26).

della “controversia sull’interpretazione di Ricardo”, una vecchia disputa riaccesi nell’ultimo quarto del secolo scorso. L’interesse della questione trascende l’ambito specifico della ricostruzione storica ed ermeneutica del pensiero economico di questo importante autore classico. Sotto l’aspetto semantico, il *Ricardo Debate* appare infatti rilevante per l’accertamento dei possibili nessi tra la teoria della distribuzione e quella del valore, per la ricerca di un legame di continuità tra la teoria economica passata e quella presente e per una corretta comprensione di alcuni sviluppi analitici della teoria economica più recente.

In questo lavoro mostreremo che la pretesa separazione analitica classica tra valore e distribuzione, ipotizzata da Sraffa e su cui ha richiamato l’attenzione Garegnani, fu inizialmente sostenuta ma venne poi esplicitamente ripudiata da Ricardo. E cercheremo di chiarire due punti teorici controversi e di notevole rilievo. Cioè

1. che la chiave di interpretazione della realtà fornita dall’approccio fisiocratico e classico del sovrappiù, che ha aperto storicamente la strada alle teorie dello sfruttamento capitalistico, non implica necessariamente la categoria concettuale del valore-lavoro e la conoscenza di una “regola” di distribuzione tra le classi sociali del prodotto netto del sistema, ma ne può prescindere, così da giustificare i tentativi di formulare per altra via una teoria dello sfruttamento, dopo l’abbandono della teoria pura del valore-lavoro;
2. che la tesi della separazione analitica tra teoria del valore e teoria della distribuzione, che contrasta con l’idea di un sistema economico strutturalmente integrato, presuppone un vettore fisicamente dato del salario reale, circostanza che non trova rispondenza storica nella realtà economica odierna.

Oggi sappiamo che la conoscenza dei valori-lavoro non è indispensabile per determinare i prezzi – anche se essa resta essenziale per comprendere la struttura qualitativa più profonda del sistema produttivo e per individuare la fonte del valore – e che il plusvalore può essere definito e misurato prescindendo dai valori-lavoro. Si può infatti dimostrare che il saggio del plusvalore risulta lo stesso quando viene espresso in valori-lavoro (come rapporto tra il plusvalore e il capitale variabile, che esprime il valore-lavoro dei beni-salario corrisposti ai lavoratori) e in prezzi di produzione (come rapporto tra i profitti e i salari), indipendentemente dall’assunzione di una proporzionalità tra questi e quelli. La teoria marxiana dello sfruttamento regge, quindi, a prescindere dalla riconosciuta invalidità della teoria del valore-lavoro.

Sono noti vari modi di misurare il plusvalore senza fare ricorso a dei coefficienti di lavoro verticalmente integrati. Si può anzitutto calcolare il plu-

svalore con un procedimento di derivazione sraffiana, suggerito da Eatwell nel 1975, come differenza tra due diversi valori del salario reale – quello effettivo e quello massimo teoricamente consentito dalla tecnologia produttiva (pari all'intero prodotto del sistema, cui corrisponde un saggio di profitto nullo). Se entrambi questi valori del salario reale vengono espressi in termini del prodotto netto tipo di Sraffa – un'unità di misura immaginaria in cui figurano solo le merci base che sono presenti nella stessa proporzione tra i beni prodotti e tra i loro mezzi di produzione – emerge una relazione lineare molto semplice tra il saggio di plusvalore e quello di profitto. Il saggio di plusvalore risulta pari al rapporto tra il saggio di profitto e lo scarto che questo presenta rispetto al suo valore massimo teorico, che corrisponde a un salario reale nullo. La merce-tipo di Sraffa viene in tal modo a rappresentare in equilibrio un legame virtuale tra la sfera dei valori e quella dei prezzi di produzione. Ma se si abbandona l'ipotesi di equilibrio, la merce-tipo cambia di composizione. Non può quindi essere ritenuta una misura idonea del valore. Si rivela per quello che effettivamente è: uno “strumento ausiliario”, di limitata utilità.

Alternativamente, si può continuare a esprimere il plusvalore in termini di pluslavoro, come lavoro svolto e non pagato; ma ridefinire il pluslavoro come differenza tra il lavoro svolto per produrre un'unità del prodotto finale di un settore verticalmente integrato e il lavoro “comandato” ai prezzi di produzione dall'unità di salario reale, assunta come numerario. O, se si preferisce, come differenza tra la quantità di lavoro morto incorporato nei mezzi di produzione della merce (il capitale costante marxiano) e la quantità di lavoro vivo che il salario reale sarebbe in grado di acquistare ai prezzi di produzione (la quantità di lavoro “comandata” a tali prezzi dal salario reale) in un sistema di capitalismo puro in equilibrio, in cui i consumi siano uguali ai salari e gli investimenti siano uguali ai profitti. Il plusvalore sarebbe in tal caso costituito dalla differenza tra il valore del prodotto e quello della forza lavorativa diretta e indiretta impiegata nei settori di produzione verticalmente integrati. E coinciderebbe con il profitto. Il saggio del plusvalore sarebbe pari al rapporto tra profitti e salari. Come sosteneva Marx<sup>2</sup>.

Oppure si può considerare il lavoro in un'accezione reificata, come insieme di beni-salario necessari alla sussistenza dei lavoratori, e misurare il plusvalore in termini di pluslavoro oggettivato, quale differenza tra la quantità di merce prodotta da un lavoratore in un settore produttivo verticalmen-

<sup>2</sup> In un ipotetico contesto analitico di questo tipo la teoria del valore-lavoro sarebbe valida come spiegazione dei prezzi relativi di produzione delle merci, oltre che per fornire i pesi richiesti per l'aggregazione di grandezze eterogenee, senza incorrere in un ragionamento circolare. Vi sarebbe una perfetta coincidenza tra relazioni quantitative espresse in termini di lavoro e in termini di prezzi.

te integrato e la quantità della stessa merce “comandata” dal suo salario ai prezzi di produzione. In altri termini, si può ragionare come se il lavoro prestato non fosse remunerato in denaro, ma in natura, con una certa quantità della merce prodotta, e questa fosse poi scambiata ai prezzi di produzione con il paniere di beni di consumo che costituisce il salario materiale del lavoratore. Può così essere indirettamente ripristinato, per settori di produzione verticalmente integrati, quel confronto tra due quantità omogenee di lavoro, una retribuita e l'altra no, con cui Marx voleva dimostrare l'origine del profitto e la natura dello sfruttamento capitalistico<sup>3</sup>.

## 2. La struttura logica dell'analisi classica del valore

L'idea di una separazione analitica tra valore e distribuzione è riferibile non tanto a Ricardo – che la formulò, ma poi la ripudiò, a seguito delle contestazioni mossegli da Malthus – quanto a J.S. Mill, che nei suoi *Principles of Political Economy* tracciò per primo una netta distinzione tra le leggi tecniche, naturali e immutabili della produzione, che avrebbero la natura delle verità fisiche (si pensi alla legge dei rendimenti decrescenti in agricoltura), e quelle storicamente relative e variabili della distribuzione, regolate dalle istituzioni create dall'uomo per disciplinare il diritto di proprietà. L'idea della separazione fu poi ripresa e condivisa da alcuni autori marginalisti. Dapprima da Jevons, che imputò a Ricardo di aver “deviato il carro della teoria economica su un binario sbagliato”; poi da Böhm-Bawerk e da Wicksell, che ritennero che l'impostazione neoclassica della teoria del valore e della distribuzione fosse da distinguere nettamente da quella classica. Le teorie neoclassiche dell'epoca assumevano condizioni non di semplice concorrenza, ma di concorrenza perfetta, implicanti in equilibrio un saggio uniforme di profitto nei diversi settori di produzione.

La tesi di Jevons sulla separazione analitica venne contestata da Marshall e da altri autori. Per questo motivo, fu poi abbandonata. Ma è stata riproposta da Sraffa, che ne ha fatto la base di una teoria dei prezzi di produzione in cui le quantità di merci prodotte, le tecniche produttive e una variabile distributiva costituiscono dei dati nel processo di determinazione dei prezzi relativi di produzione delle merci<sup>4</sup>. È stata così accantonata l'idea

<sup>3</sup> Lo sfruttamento appariva evidente anche a Sraffa, che non condivideva la teoria marxiana del valore-lavoro, ma riconduceva lo sfruttamento del lavoro salariato alla semplice considerazione che in un'economia capitalistica il salario deve necessariamente essere inferiore al prodotto netto, affinché venga in essere un profitto positivo.

<sup>4</sup> Come ha notato Graziani, “nel modello di Sraffa è presente una triplice separazione, dal momento che le quantità sono date, è dato un parametro della distribuzione (il saggio del

classica di un processo economico dinamico, che centrava l'attenzione sull'analisi del cambiamento strutturale, e ci si è generalmente limitati a un'analisi del sistema economico condotta in termini statici, "fotografandone" la situazione in un dato momento, come se essa risultasse dall'operare di forze persistenti nel lungo periodo e non potesse cambiare<sup>5</sup>.

Tentativi di riaffermare la tesi della separazione analitica sono stati poi ripetutamente effettuati da alcuni discepoli di Sraffa. Questo è avvenuto, a mio avviso, per due motivi: 1) per difendere la concezione teorica di Sraffa dall'accusa di essere una "mezza teoria" dell'equilibrio economico generale, centrata sul solo lato dell'offerta e basata sull'improbabile ipotesi di rendimenti costanti di scala (Sraffa era interessato allo studio di un sistema economico in cui nulla variasse), o su quella, non meno forte, di livelli di produzione pari alla domanda effettiva "normale" di ciascuna merce; 2) per poter sostenere l'idea di una diretta derivazione ricardiano-marxiana della visione teorica del costo reale di produzione, la *Marxian connection* affermata da Sraffa (pur ammettendo che questi non abbia accolto la teoria marxiana del valore-lavoro e la concezione marxiana dello sfruttamento capitalistico del lavoro salariato, con il risultato di apparire agli occhi di alcuni interpreti come un critico di Marx, anziché un suo continuatore)<sup>6</sup>.

profitto o del salario), mentre l'insieme dei prezzi viene dedotto dalle condizioni di equilibrio" (2000, p. 417). Graziani ha sostenuto che la separazione analitica tra prezzi e quantità sarebbe chiara anche nel pensiero di Kalecki e in alcune opere di Keynes (nel *Treatise on Money*, non nella *General Theory*).

<sup>5</sup> Naturalmente, nulla impedisce a chi lo desidera di fotografare un sistema in movimento, anziché filmarlo. Probabilmente Sraffa riteneva che la sua impostazione del problema, per quanto statica, fosse in grado di chiarire due aspetti fondamentali per una teoria del valore dei quali Ricardo e Marx non erano riusciti a venire a capo: quello relativo a una determinazione simultanea dei prezzi naturali e del saggio di profitto, a partire dai costi reali di produzione, e quello dell'individuazione di una misura invariabile del valore.

<sup>6</sup> Come è noto, Sraffa nella seconda metà degli anni Venti aveva assunto una posizione critica verso la teoria classica e marxiana del valore-lavoro. In un suo appunto del novembre 1927 si legge che "Smith & Ricardo & Marx indeed began to corrupt the old idea of cost – from food to labour" (*SP*, D3/12/04/02/i). Si veda anche un mio saggio sul sistema teorico del giovane Sraffa (Cavaleri, 2001a). Non vi è dubbio che Sraffa abbia respinto la teoria ricardiano-marxiana del valore-lavoro e la spiegazione marxiana dell'origine del plusvalore. Nelle sue carte inedite, egli ha messo in evidenza che il saggio di plusvalore non va calcolato alla maniera di Marx, come rapporto tra valori, ma come rapporto tra due grandezze espresse in termini di prezzi di produzione, o tra due insiemi composti di identica struttura merceologica (assumendo come unità di misura dei prezzi il prodotto netto tipo di un sistema molto particolare, in cui valgano le separazioni analitiche di cui ci stiamo occupando, cosicché il saggio di sovrappiù e quello di profitto possano essere determinati senza passare attraverso i prezzi delle singole merci che li compongono). Cfr. Sraffa, *SP*, D3/12/111/138-40. Sraffa ha anche mostrato che se si assume il prodotto netto del sistema tipo come numerario, i prezzi delle merci risultano indipendenti dalla distribuzione del reddito tra salari e profitti. E che se si sostituisce come misura dei valori il prodotto tipo con la quantità di lavoro "comandato" che

Secondo Garegnani, la teoria classica del sovrappiù implicherebbe una “*separazione* tra la determinazione dei salari reali, la determinazione di quantità prodotte e condizioni tecniche di produzione e infine, nel ‘nucleo’, la determinazione dei redditi diversi dai salari e dei prezzi relativi”, che si suppone non retroagiscano sulle condizioni di offerta<sup>7</sup>. Le quantità da produrre e i prezzi di produzione sarebbero determinati in due stadi logici distinti e successivi, che si sostiene fossero presenti nell’analisi di alcuni dei maggiori economisti classici (Quesnay, Smith, Ricardo) e in Marx. Il primo stadio, isolando dal resto dell’analisi alcuni elementi tecnici e storico-istituzionali che determinano la produzione del reddito – trattati come variabili indipendenti, di natura esogena – permetterebbe di identificare con metodi induttivi i “dati intermedi” occorrenti a sviluppare il successivo ragionamento deduttivo. Ma non spiegherebbe come vengono determinati il volume e la struttura merceologica del prodotto sociale (come è stato più volte rilevato, “non vi è storia in Sraffa”, il cui sistema teorico appare “storicamente muto”). Il secondo stadio logico si baserebbe su relazioni quantitative “normali” di lungo periodo, necessarie e sistematiche (quindi persistenti), determinate come conseguenza di un processo concorrenziale, ma senza operare un confronto tra funzioni di domanda e funzioni di offerta. Si baserebbe cioè su relazioni quantitative di natura puramente tecnica, che determinerebbero i prezzi relativi di produzione e la distribuzione sociale del prodotto netto, in un contesto storico, in cui il capitale non sarebbe configurabile come un rapporto sociale di produzione, ma come un semplice aggregato di merci eterogenee.

In altri termini, in base a questa interpretazione Garegnani assume che

può essere acquistata con esso, i prezzi risultano espressi in termini dell’unità di salario reale, qualunque sia la composizione merceologica di questo. Volendo, il saggio di plusvalore può essere tuttavia “reinterpretato”, andando oltre Marx e Sraffa, in modo che risulti lo stesso in valori e in prezzi. Diventa così possibile riconciliare, sia pure con qualche forzatura sul piano ermeneutico, la teoria di Marx, che è finalizzata a una critica del modo di produzione capitalistico e della sua struttura di classe, con quella di Sraffa, che non lo è. Si può, ad esempio, considerare il saggio di plusvalore come il rapporto tra il lavoro contenuto nella quota del reddito nazionale ottenuta dai profitti e quello contenuto nella quota ottenuta dai salari, valutati entrambi in termini monetari, ai prezzi di produzione. Occorre a tal fine reinterpretare i valori delle merci come “contenuti di occupazione” per unità di prodotto, con una data tecnica produttiva, supposta costante, assumendo il reddito monetario del sistema come misura del valore e ipotizzando una relazione diretta e univoca tra esso e l’occupazione, come hanno fatto alcuni teorici neomarxisti.

<sup>7</sup> P. Garegnani, *Valore e distribuzione in Marx e negli economisti classici*, in *Marx e gli economisti classici: valore e distribuzione nelle teorie del sovrappiù*, Einaudi, Torino, 1981, p. VIII e 12-16. Una versione inglese di questo scritto è poi apparsa con il titolo *Value and Distribution in the Classical Economists and Marx*, in “Oxford Economic Papers”, vol. 3, 1984, pp. 291-325.

gli economisti classici ritenessero che i salari reali tendano nel lungo periodo a stabilirsi a un livello di sussistenza, corrispondente al consumo strettamente necessario dei lavoratori e delle loro famiglie, e siano determinati prima dei prezzi delle merci prodotte e delle altre variabili distributive. Il salario reale di lungo periodo non sarebbe da considerare come una variabile indipendente, da cui dipende il saggio del profitto, ma come un dato di natura storico-sociale, dipendente dal livello raggiunto dall'accumulazione del capitale. Da ciò si dedurrebbe che "Ricardo e gli altri economisti classici che consideravano il salario come determinato *prima* dei profitti e dei prezzi e non *simultaneamente* ad essi in base alle 'forze di domanda e di offerta' erano in grado di determinare le quantità prodotte separatamente da profitti e prezzi"<sup>8</sup>.

Si è dunque di fronte a un ragionamento fondato sulla distinzione analitica tra un "nucleo" centrale che isolerebbe i fattori che determinano i prezzi di produzione delle merci e la distribuzione del reddito in un'economia concorrenziale e cui si riconoscerebbe un'importanza preminente per lo studio delle relazioni teoriche tra queste grandezze<sup>9</sup>, e un "extra-nucleo", periferico e formalmente separato, che spiegherebbe le cause che fanno variare tali fattori nel tempo. L'extra-nucleo includerebbe i livelli di produzione, di occupazione e di accumulazione, che risultano da processi storico-istituzionali e sociali, e sarebbe oggetto di una determinazione esogena precedente, non riconducibile a una forma analitica sufficientemente generale.

L'idea di questa distinzione analitica attribuita agli economisti classici e a Marx può ricollegarsi al dichiarato proposito di Sraffa di adottare nel suo libro sulla produzione di merci a mezzo di merci il punto di vista "sommerso e dimenticato" degli economisti classici, riproposto e sviluppato criticamente da Marx. Occupandosi solo di "quelle proprietà di un sistema economico che sono indipendenti da variazioni nel volume della produzione e nelle proporzioni tra i 'fattori' impiegati" (Sraffa, 1960, p. v).

Vari studiosi – Blaug, Hollander, Morishima, Caravale e Tosato, Porta, Peach – hanno contestato la tesi dell'esistenza nella teoria classica di questo "punto di vista sommerso e dimenticato" e hanno negato la presenza in essa

<sup>8</sup> P. Garegnani, 1976 (1979), p. 96. Nel 1960, nel suo libro su *Il capitale nella teoria della distribuzione*, Garegnani aveva sostenuto una diversa tesi: quella che tanto nelle teorie classiche quanto in quelle marginaliste si manifesti una connessione tra teoria del valore e teoria della distribuzione, ma che essa vi assuma due distinti aspetti (p. 81).

<sup>9</sup> Nel nucleo il sovrappiù sarebbe determinato detraendo dal prodotto sociale quanto è stato necessario per ottenerlo e il profitto emergerebbe come un residuo, assieme ai prezzi relativi delle diverse merci. Alternativamente, il saggio di profitto potrebbe essere ritenuto una variabile indipendente, determinata esogenamente dalle scelte dell'autorità monetaria in tema di saggio di interesse, come suggerito da Sraffa, e il salario potrebbe essere determinato endogenamente, assieme ai prezzi relativi.



di separazioni analitiche che portassero a identificare delle catene causali tra le principali variabili economiche. E hanno giudicato il ricorso alla separazione analitica come un espediente espositivo non necessario e atto a generare confusione. Alcuni di questi autori hanno inoltre sostenuto che Sraffa abbia letto l'opera teorica di Ricardo – e in particolare il suo modo di trattare il problema degli effetti sul saggio di profitto del sistema dell'inclusione di rendimenti non costanti di scala nella teoria classica del valore – attraverso le lenti deformanti degli occhiali di Marx, che avrebbero oscurato gli elementi della spiegazione ricardiana del valore operanti dal lato della domanda in presenza di rendimenti variabili di scala. Sraffa avrebbe cioè “inventato” il mito del metodo di analisi classico basato sull'assunzione di quantità date e l'artificiosa distinzione analitica tra nucleo ed extra-nucleo, e quindi tra l'ambito della teoria del valore e quello della teoria della distribuzione<sup>10</sup>. Si tratterebbe di un espediente logico riduzionista, storicamente inattendibile e metodologicamente inammissibile, che risponderebbe al solo scopo di sostenere una concezione dicotomica del sistema economico.

Ne discenderebbe l'idea di un percorso dicotomico di sviluppo del pensiero economico di derivazione classica. Con una prima linea di evoluzione storica, quella neoclassica, che da Smith porterebbe a J.S. Mill, Marshall e Walras e una seconda linea, quella delle teorie del sovrappiù, che andrebbe da Ricardo a Marx e a Sraffa. E l'esistenza di una netta cesura epistemologica tra queste due linee di pensiero.

### **3. Una triplice separazione analitica?**

Per procedere con ordine, cercheremo di stabilire anzitutto se sul terreno della teoria pura sussista o meno la possibilità di configurare nello studio della dinamica di lungo periodo del sistema economico una triplice separazione analitica tra:

#### *a) Valore e distribuzione.*

Ossia tra la teoria che ha per oggetto la determinazione di un insieme di prezzi relativi delle merci che soddisfi le condizioni di riproduzione normale del sistema (rapporti di prezzo che dipendono dal saggio di profitto e vanno determinati simultaneamente ad esso) e la teoria della distribuzione sociale del reddito, che spiega la formazione delle quote distributive (assunta come logicamente prioritaria rispetto alla formazione

<sup>10</sup> Cfr. Blaug, 1999, p. 218, e Porta, 1990, p. 106. Si veda anche quanto Porta ha scritto successivamente: “It was, in fact, Sraffa's supreme ability to replace the foundations of the edifice of Ricardian economics without any of the onlookers taking the slightest notice of what was going on for a considerable time” (2002).

dei prezzi delle merci, ininfluenza sulla loro domanda e svincolata dalle condizioni di produzione dei beni-salario).

*b) Valore e produzione.*

Ossia tra la teoria che consente di determinare i prezzi relativi di produzione e quella che porta a stabilire le quantità fisiche da produrre delle varie merci; con un'operazione che avrebbe luogo prioritariamente, in modo indipendente dalla domanda finale espressa dal mercato, e condizionerebbe l'accumulazione del capitale.

*c) Produzione e distribuzione.*

Ossia tra la teoria della determinazione delle quantità di merci prodotte in equilibrio concorrenziale di lungo periodo, nel contesto di un'attività di produzione concepita come un processo circolare, e la teoria della distribuzione del prodotto netto del sistema, ritenuta da Ricardo il risultato di conflitti di classe.

In un sistema teorico coerente, ognuna di queste tre separazioni analitiche dovrebbe potersi dedurre logicamente dalle altre due<sup>11</sup>.

Se questa triplice separazione trovasse conferma, si configurerebbe nel lungo periodo un preciso ordine causale delle principali variabili del sistema economico, che andrebbe dalle quantità di merci prodotte ai prezzi relativi di produzione, alla distribuzione sociale del reddito e all'accumulazione del capitale, e permetterebbe di individuare i prezzi di produzione dei beni indipendentemente dalla domanda. Come avviene nel sistema teorico di Sraffa. Data una delle due principali variabili distributive (il salario reale o il saggio di profitto), le quantità prodotte dipenderebbero solo dal volume dell'occupazione e dalle condizioni tecniche di produzione; non dalle condizioni della domanda finale. Potrebbero quindi essere trattate come dei "dati" nell'affrontare il problema del valore e quello della distribuzione del reddito, come se valesse un teorema di non-sostituzione (che consente di determinare i prezzi indipendentemente dalla struttura della domanda e che, come è noto, richiede la presenza di una tecnologia di produzione di tipo lineare e l'assenza di produzione congiunta). Il ruolo del mercato sarebbe

<sup>11</sup> Le tre separazioni implicano che la forma ridotta del modello del sistema economico abbia una struttura scomponibile a blocchi. Richiedono cioè che la matrice dei coefficienti di produzione possa essere ricondotta con operazioni neutrali a una forma diagonale a blocchi. Se poi la matrice in questione ha forma triangolare, il modello ha struttura causale. Le variabili del problema possono allora essere ordinate secondo una gerarchia di precedenza logica, in modo tale che le grandezze appartenenti ad un dato blocco siano indipendenti da quelle appartenenti ai blocchi successivi nell'ordine causale. Quando questa condizione di scomponibilità non è soddisfatta, si configura un modello a struttura fortemente integrata, tipico di un approccio di equilibrio economico generale, in cui viene meno la possibilità di distinguere le variabili in esogene ed endogene. I valori di tutte le variabili risultano in tal caso interdipendenti e vanno determinati simultaneamente.

necessariamente subordinato alle esigenze di accumulazione del capitale.

Non si può tuttavia affermare che nell'economia politica classica – e in particolare in quella ricardiano-marxiana – la teoria della distribuzione preceda la teoria della produzione e quella del valore. Solo una delle due variabili distributive – il saggio del salario – risulta predeterminata. Il saggio di salario reale di lungo periodo è infatti assunto come un dato, stabilito esogenamente a un livello di mera sussistenza e uniforme nei vari settori; mentre il profitto (inteso come l'insieme dei redditi non salariali) è considerato un residuo, di cui i capitalisti si appropriano e da cui detraggono le rendite. Dato il salario reale, il profitto risulta determinato endogenamente, assieme ai prezzi di produzione relativi delle merci, ed è distribuito tra i vari settori di produzione e tra le varie imprese in proporzione al valore dei mezzi di produzione impiegati. Dato il prodotto sociale da distribuire, tra le quote del salario e del profitto intercorre una relazione inversa. La distribuzione del reddito dipende dalle condizioni di produzione dei beni-salario ed è indipendente dalla teoria del valore, che determina i rapporti di scambio tra le merci<sup>12</sup>.

Nella teoria neoclassica, le cose vanno in tutt'altro modo. I prezzi, le quantità prodotte e la distribuzione del reddito tra salari e profitti sono determinati in un unico contesto di scambi simultanei regolati dalla domanda e dall'offerta, supponendo note la dotazione di fattori, le tecniche di produzione e le preferenze dei consumatori<sup>13</sup>. In questo ambito, la distribuzione del reddito rappresenta un aspetto particolare del processo di formazione dei prezzi: quello che concerne i prezzi dei fattori produttivi, o dei loro servizi, i cui prezzi, moltiplicati per le quantità impiegate, forniscono i redditi di coloro che possiedono tali fattori. Sul piano analitico, non vi è separazione ma connessione tra il problema del valore e quello della distribuzione.

La questione della “realizzazione” sul mercato dei prezzi di produzione costituisce un ulteriore aspetto, logicamente successivo, della problematica del valore, che si pone nell'analisi marxiana, ma è assente tanto in quella di Ricardo quanto in quella di Sraffa. In quest'ultima, che ha carattere statico, non essendovi un'analisi del processo, manca ogni accenno al fatto che i

<sup>12</sup> Un ovvio corollario di questa impostazione del problema è che il tasso di accumulazione del sistema risulta direttamente correlato al saggio di profitto e inversamente correlato al livello del salario.

<sup>13</sup> La dotazione di capitale pone ovviamente dei seri problemi di espressione, sia che essa venga intesa alla maniera di Walras e di Sraffa, come un insieme di beni fisici eterogenei, per le difficoltà connesse alla convergenza a un saggio uniforme di rendimento, sia che la si voglia esprimere in termini di aggregato in valore, poiché il calcolo del valore del capitale implica una previa conoscenza dei prezzi e del saggio di interesse ed è soggetto alle note obiezioni relative al ritorno delle tecniche e all'inversione nel valore del capitale, evidenziate nel corso della “controversia sul capitale” tra le due Cambridge.

prezzi di produzione possano essere intesi, smithianamente, come centri più o meno stabili di gravitazione nel lungo periodo dei prezzi di mercato<sup>14</sup>.

Se si prescinde da Ricardo, la dottrina degli “stadi logici separati” non è presente nella teoria economica classica. Smith, Malthus e Say non ne fecero cenno. Si attennero a una spiegazione dei prezzi di produzione delle merci di tipo “additivo”, in cui non solo il salario ma anche il profitto e la rendita erano considerati redditi originari, che entravano nel computo del costo di produzione. Ricardo stesso, dopo avere inizialmente delineato tale dottrina, finì col ripudiarla nella terza edizione dei *Principles*.

L’idea di una separazione analitica nella determinazione di quantità e prezzi fu invece condivisa, come si è detto, da alcuni autori neoclassici, tra cui Jevons (nella sua discutibile interpretazione del sistema teorico di Ricardo)<sup>15</sup> e Wicksell (nella sua teoria del capitale, in cui le differenze qualitative tra i vari beni capitali erano ridotte a differenze quantitative, di tempo, e la teoria del prezzo e quella della produzione erano trattate indipendentemente l’una dall’altra)<sup>16</sup>. Sia Smith che Ricardo avevano chiara l’idea

<sup>14</sup> Il prezzo naturale è per Smith un “punto fisso” di convergenza e successiva gravitazione di un processo dinamico, “il prezzo centrale... verso cui gravitano continuamente i prezzi di tutte le merci”, intesi come valori medi di lungo periodo (o calcolati su più periodi). Ricardo condivideva sostanzialmente la logica smithiana dell’equilibrio tendenziale di lungo periodo tra la domanda e l’offerta; ma riteneva che anche le posizioni di lungo periodo fossero soggette a mutare nel tempo. E non accettava l’*adding-up theory of price* smithiana, secondo cui i prezzi naturali delle merci sarebbero determinati per somma di componenti autonome del reddito (non solo salari e profitti, ma anche la rendita, che per Ricardo non era un elemento del costo di produzione).

<sup>15</sup> La dottrina degli stadi logici separati costituisce infatti la base dell’interpretazione in termini causali della teoria ricardiana del valore avanzata da Jevons nella *Theory of Political Economy* (1871). Jevons, che ha sottolineato i nessi reciproci tra la spiegazione della produzione e quella dello scambio, non ha collegato esplicitamente la teoria della determinazione dei prezzi e quella della determinazione delle quantità, ma le ha considerate mutuamente compatibili. Marshall, nel terzo paragrafo dell’appendice I dei suoi *Principles*, ha contestato a Jevons di avere frainteso il pensiero di Ricardo, per avere sostituito all’interazione reciproca tra le variabili da questi ipotizzata una semplice catena causale, per effetto della quale il costo di produzione determinerebbe l’offerta, questa determinerebbe il grado finale di utilità e quest’ultimo determinerebbe il valore. Sicché i prezzi dei servizi resi dai fattori dipenderebbero dai prezzi dei prodotti, come aveva sostenuto Say, e non viceversa, come ritenevano gli economisti classici britannici. Riferendosi alle note affermazioni fatte da Jevons nella *Theory*, secondo cui “our English economists have been living in a fool’s paradise” e “the truth is with the French school”, Marshall ha scritto: “The greatest objection of all to his formal statement of his central doctrine is that it does not represent supply price, demand price and the amount produced as mutually determining one another (subject to certain other conditions), but as determined one by another in a series”.

<sup>16</sup> Böhm-Bawerk ragionava in termini di un periodo medio di produzione, sulla base di assunzioni molto restrittive (quelle di presenza di un solo fattore originario di produzione, di assenza di capitale fisso e di ricorso a un saggio di interesse non composto). Wicksell, che ha

delle interdipendenze settoriali riscontrabili dal lato della produzione. In Smith tale idea tendeva ad assumere l'aspetto di processi di produzione verticalmente integrati; in Ricardo quella di un insieme di settori produttivi orizzontalmente integrati, in cui ogni settore doveva procurarsi i mezzi di produzione e di sostentamento necessari alla continuazione del processo produttivo cedendo ad altri settori parte del proprio prodotto<sup>17</sup>.

La teoria di Jevons della separazione analitica presupponeva l'esistenza di quantità date di merci inizialmente in possesso degli scambisti e assumeva che i prezzi dei servizi produttivi fossero determinati dai prezzi dei prodotti, e non viceversa. Essa venne contestata da Marshall e da Walras, due economisti di formazione matematica che condividevano l'idea dell'interazione delle variabili economiche. Marshall non si scostò dalla tradizione classica. Non la "tradì" o sovvertì, ma al contrario si propose di completarla e consolidarla, interpretando Ricardo "generosamente"<sup>18</sup>. Questo risulta evidente fin dai due manoscritti *On Value* e *On Wages*, dei primi anni '70, in cui Marshall accolse sostanzialmente la tesi classica sulla validità nel lungo periodo della teoria oggettiva del valore fondata sul costo reale di produzione ed espone lo schema di un modello disaggregato dell'economia basato sull'equilibrio tra domanda e offerta delle singole merci. Nei *Principles of Economics*, egli sottolineò come costo di produzione e utilità – due entità omogenee, una positiva e l'altra negativa – fossero riconducibili a un'unica legge economica, quella della domanda e dell'offerta (le due "lame" delle forbici marshalliane). E mise in risalto la "fondamentale simmetria delle relazioni generali in cui la domanda e l'offerta si pongono rispetto al valore"<sup>19</sup>.

rimproverato a Böhm-Bawerk di essere andato oltre il segno nel criticare Ricardo, ha utilizzato il metodo degli stadi logici separati nel trattare il problema walrasiano dell'"equazione mancante", nella versione finale della sua teoria del capitale e della distribuzione, in cui il capitale fisico disponibile nell'economia non è più misurato in termini di tempo (il periodo di investimento) ma in termini di valore – come somma di valori dei beni capitali non indipendenti dalla distribuzione del reddito (la quale dipende a sua volta dal capitale, sicché si incorre in un ragionamento circolare).

<sup>17</sup> In tal senso, cfr. quanto hanno sostenuto Quadrio Curzio e Scazzieri (1982, introd., pp. 20-25), due autori che non hanno parlato di separazione analitica e hanno contrapposto un'interdipendenza "classica" tra processi produttivi a un'interdipendenza "marginalista" tra fattori originari di produzione, in cui le attività di scambio prenderebbero il posto di quelle produttive.

<sup>18</sup> Lunghini (1977) e Bharadway (1978) hanno parlato di "tradimento" o sovversione (*subversion*) da parte di Marshall della teoria classica del valore, che sarebbe stata da lui, in età matura, deliberatamente e surrettiziamente svuotata dei suoi contenuti più qualificanti e ridotta a una teoria metafisica del valore normale, inopportuna e inserita in una costruzione scientifica positiva (*l'economics*), che avrebbe dovuto basarsi solo sull'osservazione dei fatti.

<sup>19</sup> Cfr. A. Marshall, *Principles of Economics*, ottava edizione, Macmillan, London, 1952, appendice I, p. 675. Mi sia consentito di rinviare il lettore a un mio precedente lavoro, del

Come è stato osservato da Keynes, Marshall estese la proposizione che il valore di un bene è determinato dal punto di equilibrio tra domanda e offerta “fino a scoprire un intero sistema copernicano nel quale tutti gli elementi dell’universo economico sono tenuti al loro posto da interazioni e da contrappesi reciproci”<sup>20</sup>. Marshall fu dunque un teorico dell’equilibrio parziale dotato di una precisa visione dell’equilibrio economico generale. Egli addebitò a Jevons di avere criticato poco correttamente alcuni aspetti controversi della teoria del valore di Ricardo<sup>21</sup> e di essersi proposto di porre una catena causale al posto di un rapporto di interdipendenza. La produttività dei beni capitali era considerata da Jevons una funzione diretta dei loro periodi di investimento. La catena causale di Jevons implicava che il costo di produzione determinasse l’offerta e che questa determinasse il grado finale di utilità, perché in equilibrio l’utilità marginale del prodotto deve uguagliare il costo marginale sopportato per la sua produzione. Dal grado finale di utilità veniva infine a dipendere il valore.

Nella sua teoria del valore di scambio e della ricchezza sociale, Walras si propose invece di determinare simultaneamente le posizioni di equilibrio

1991, in cui ho criticato l’idea che Marshall sia andato incontro nella seconda metà degli anni settanta del 19° secolo a un’importante “trasformazione” della sua posizione teorica: la presunta “svolta marshalliana”, un’improvvisa “virata ideologica” in direzione neo-capitalistica e anti-socialista, che lo avrebbe indotto a un sofferto distacco, poi superato, dalla tradizione ricardiano-milliana. Cioè a prendere le distanze dalla teoria classica dell’accumulazione del capitale, a negare il “divorzio” tra valore e distribuzione e a rifiutare la pretesa “logica classica della separazione”. È questa la discutibile tesi “discontinuista”, avanzata da Becattini, 1975, e riaffermata da Dardi, 1984, che ho confutato (Cavaliere, 1991). In realtà, lo sviluppo del pensiero di Marshall su questi temi fu sostanzialmente lineare. Non vi furono né un traumatico “distacco da Mill” nel ’75, né un successivo “rientro in Mill” nel ’79; tanto meno poteva esservi il rifiuto da parte di Marshall di una logica classica della separazione – una logica che egli riteneva inaccettabile e che non attribuiva agli economisti classici, ma a Jevons.

<sup>20</sup> J.M. Keynes, “Alfred Marshall, 1842-1924”, *The Economic Journal*, 1924, pp. 311-72, par. VI.

<sup>21</sup> Come è noto, riferendosi a Jevons, Marshall osservò che “he appears to have judged both Ricardo and Mill harshly, and to have attributed to them doctrines narrower and less scientific than those which they really held” (*Principles*, cit., p. 673), e che “his criticism on Ricardo achieved some apparently unfair dialectical triumphs, by assuming that Ricardo thought of value as governed by cost of production without reference to demand” (ibidem, p. 675n.). Jevons, nella sua prefazione alla seconda edizione della *Theory* (1879), aveva descritto Ricardo come un “able but wrong-headed man [who] shunted the car of economic science onto a wrong line” (p. lvii). Nell’opera maggiore di Jevons, la *Theory of Political Economy*, il valore veniva fatto dipendere interamente dall’utilità marginale dei singoli beni (il loro “grado finale di utilità”), ignorando le loro interrelazioni e trascurando l’elemento oggettivo di costo rappresentato dal lavoro. Questo aspetto fu sottolineato da Marshall, in una recensione assai critica dell’opera di Jevons, pubblicata nell’aprile 1872 sulla rivista *Academy* (e ristampata a cura di Pigou nei *Memorials of Alfred Marshall*).

dei consumatori e dei produttori, le quantità di merci usate e prodotte, i loro prezzi e le remunerazioni dei servizi dei fattori, assumendo come date le quantità dei fattori stessi (misurate in unità tecniche omogenee), i gusti dei consumatori e le tecniche di produzione utilizzate nel sistema economico, ed escludendo dall'analisi la moneta, ignorata nella sua funzione di mezzo di scambio<sup>22</sup>. Ma nel suo modello relativo a uno stato non stazionario, con accumulazione del capitale (contenente le “equazioni della capitalizzazione”), Walras si scontrò con una nota difficoltà relativa all'esistenza nel sistema considerato di una pluralità di saggi di rendimento netto diversi tra loro (tanti quanti sono i beni capitali). Un fatto che contrastava con l'ipotesi di equilibrio del sistema.

Della tesi della separazione analitica nell'economia politica classica non si parlò più per lungo tempo. Ma essa fu in seguito riproposta da Sraffa, nella prefazione a *Produzione di merci a mezzo di merci* e nella nota finale sulle fonti di quel libro. Alcuni allievi di Sraffa l'hanno poi utilizzata per apprestare un tentativo di difesa lungo presunte linee neoricardiane (ma in realtà non-ricardiane) della teoria dei prezzi del loro maestro<sup>23</sup>.

Ritenere Sraffa un teorico neoricardiano è ormai diventato frequente nella letteratura<sup>24</sup>. Ma è un'opinione che non può essere facilmente condivisa. Autentici neoricardiani furono alcuni autori appartenenti alla scuola russo-tedesca di economia matematica, attiva all'inizio del secolo scorso: Dmitriev, Tugan-Baranowsky, Bortkiewicz, Struve, Charasoff e altri. Sraf-

<sup>22</sup> È la teoria dell'equilibrio economico generale, esposta da Walras negli *Éléments d'économie politique pure*, opera critica nei riguardi della teoria classica della determinazione del prezzo di concorrenza e ispirata per l'analisi delle funzioni di domanda e di ricavo marginale ai *Principes mathématiques de la théorie des richesses* di Cournot.

<sup>23</sup> *Produzione di merci a mezzo di merci* è stata spesso intesa, a torto, come un'opera “neoricardiana”. Ma il sistema di Ricardo ha natura essenzialmente dinamica, mentre il modello di Sraffa è statico. Riguarda infatti la ripartizione tra salari e profitti di un prodotto sociale dato. Anche il significato che i due autori attribuiscono ai prezzi di produzione è diverso. Per Ricardo, essi sono prezzi di equilibrio di lungo periodo. Per Sraffa sono dei prezzi di riferimento che non implicano necessariamente un equilibrio tra la domanda e l'offerta.

<sup>24</sup> Tra le eccezioni, vanno ricordati Caravale, Tosato, Porta, Screpanti e Peach. In un saggio su *Sraffa e la teoria del valore* (1990), Screpanti ha scritto che Sraffa “porta all'estrema conclusione quel distacco da Ricardo che Marx ha solo iniziato” e che “Sraffa va oltre i residui di ricardismo ancora presenti in Marx”. Ma ha finito paradossalmente col ritenere Sraffa più marxista di Marx e coll'affermare che “*Produzione di merci* dovrebbe essere letto come un primo capitolo del *Capitale* quale lo avrebbe scritto Marx se fosse stato un po' meno ricardiano e un po' più marxista”. Peach (1993) ha addirittura sostenuto la tesi che Sraffa abbia delineato un Ricardo concepito a propria immagine e somiglianza, e ha citato a sostegno di questa tesi l’“ingenua ammissione” di Sraffa che “it was only when the Standard system and the distinction between basics and non-basics had emerged during the present investigation that the above [corn model] interpretation of Ricardo's theory suggested itself as a natural consequence”.

fa non è stato un neoricardiano. In tema di valore, egli si colloca assai lontano da Ricardo. E altrettanto lontano da Marx<sup>25</sup>. I valori di Sraffa non sono valori-lavoro, ma valori-merce. E la sua spiegazione dei prezzi di produzione è in grado di prescindere totalmente dai coefficienti di lavoro<sup>26</sup>.

#### 4. Produzione, prezzi e distribuzione nel sistema teorico ricardiano

All'inizio delle sue ricerche sulla teoria del valore, Ricardo aveva accolto sostanzialmente la spiegazione smithiana della determinazione del saggio generale di profitto nel lungo periodo, a seguito dell'operare della concorrenza tra i capitali investiti nei vari impieghi. A quel tempo egli condivideva l'idea che il saggio di profitto in agricoltura, determinato dalle condizioni tecniche di produzione<sup>27</sup> e dal livello di sussistenza del salario reale, regolasse quello di tutti gli altri settori<sup>28</sup>. Riteneva che una variazione del prezzo del grano si sarebbe riflessa sui salari monetari e avrebbe determinato una variazione nello stesso senso dei prezzi di tutte le altre merci.

Vari elementi inducono a ritenere che l'idea della separabilità analitica di quantità e prezzi si sia presentata alla mente di Ricardo solo nel corso della "formulazione agricola" del suo sistema teorico, che egli avanzò nel 1813 e mantenne fino all'autunno 1815, o poco oltre. Per poi abbandonarla, dopo le contestazioni mossegli da Malthus. Fu in quella circostanza che egli si propose di elaborare una spiegazione del saggio di profitto in termini

<sup>25</sup> Dalle carte inedite di Sraffa risulta chiaramente che già nella seconda metà degli anni '20 egli pensava che "il fatale errore" di Smith, Ricardo e Marx fosse stato quello di riguardare il lavoro come una quantità misurabile in termini oggettivi (cfr., ad esempio, *SP*, D3/12/11:36). In seguito, alla teoria ricardiano-marxiana del valore-lavoro Sraffa sostituirà una teoria che potrebbe definirsi del "valore-merce", o del "valore-costo materiale", o "costo fisico reale".

<sup>26</sup> L'interpretazione in chiave ricardiano-marxiana della teoria del valore di Sraffa risale in larga misura a Ronald Meek e Maurice Dobb, due storici del pensiero marxisti che hanno sostenuto che il sistema delle equazioni di prezzo di Sraffa è molto simile a quello del modello ricardiano contenuto nel primo degli *Economic Essays on Value, Competition and Utility* di Dmitriev (1904), dal quale sarebbe ricavabile sostituendo nelle equazioni di prezzo i coefficienti di lavoro con i beni-salario. Ma con un'operazione di questo tipo si eliminano del tutto i valori-lavoro e si configura un sistema di valori-merce.

<sup>27</sup> Erano condizioni tecniche da lui assunte come costanti nel tempo, in un terreno che non desse luogo a una rendita (ciò che implicava l'assenza di rendimenti decrescenti).

<sup>28</sup> "The profits of the farmer which regulate the profits of all other trades" (Ricardo, *W.C.*, VI, 104). Questa tesi – ricordata nel marzo 1814, in una lettera a Trower – fu poi abbandonata, quando Ricardo arrivò a riconoscere che quello agricolo non poteva essere considerato l'unico settore che forniva i beni-salario.



materiali<sup>29</sup>, indipendenti dai prezzi delle merci. Come è noto, lo fece valendosi di alcuni semplici esempi numerici, nei quali Sraffa vedrà poi la traccia dell'esistenza di un vero e proprio modello analitico, il *corn model*<sup>30</sup>.

In tale stadio del suo itinerario teorico, Ricardo non aveva ancora affrontato esplicitamente il problema del valore. Lo aveva aggirato ricorrendo a una drastica semplificazione, quella implicita nell'adozione di un modello di solo grano, che gli consentiva di separare il valore dalla distribuzione e di farlo dipendere sostanzialmente dalle condizioni di produzione delle merci. Cioè dalla loro relativa facilità o difficoltà di produzione. Ma la tesi di una separabilità analitica dei due momenti della produzione e della distribuzione era appena adombrata. Essa non poteva trasparire chiaramente da tale concezione del valore, per la presenza dei rendimenti decrescenti in agricoltura, con cui veniva spiegata la rendita e dimostrata l'esistenza di una relazione inversa tra salari e profitti, date le condizioni tecniche di produzione.

Fu solo nel 1816 che il problema del valore emerse in primo piano nella concezione teorica di Ricardo, sotto la pressione delle critiche rivoltegli da Malthus. Nella prima edizione dei *Principles*, prendendo le distanze dalle concezioni fisiciste del valore, inteso come costo reale di produzione espresso dai mezzi materiali di sussistenza, Ricardo aveva aderito alla teoria pura del valore-lavoro. Era questa una vecchia teoria, le cui origini storiche risalivano a Petty e Locke. La sua funzione era importante. Essa consentiva, conoscendo le quantità prodotte delle merci, di ricavare il saggio di profitto del sistema in termini di un'unica grandezza, il lavoro contenuto, senza passare per i prezzi. Ma occorre assumere che il capitale per addetto fos-

<sup>29</sup> Come sarà poi sottolineato da Dmitriev, il fatto che tra i prezzi dei beni prodotti nel sistema teorico ricardiano figurasse anche il grano, bene-salario di prima necessità, consentiva di determinare direttamente dall'equazione del prezzo del grano il saggio di profitto, come rapporto tra due quantità fisiche di una stessa merce, e di utilizzare poi tale "saggio materiale" per ricavare gli altri prezzi relativi, senza fare ricorso a condizioni di domanda esterne alla sfera della produzione.

<sup>30</sup> Si tratta di un discusso schema teorico che, secondo la ricostruzione razionale di tipo meramente indiziario compiuta da Sraffa, sarebbe stato delineato da Ricardo in alcuni appunti – i *Papers on the Profits of Capital*, del marzo 1814, menzionati nella sua corrispondenza del 1814 con H. Trower (*W.C.*, vol. VI, pp. xxiii-xxv e 102-04) e letti da Malthus e James Mill, di cui si sono perse le tracce – e implicitamente in una tavola con esempi numerici dell'*Essay on Profits* del marzo 1815, in cui sia il prodotto che il capitale sociale sono espressi in grano. Entrambe le cose sono state contestate da altri interpreti (cfr. Hollander, 1979 e 1995, Porta, 1986, e Peach, 1988 e 1993). Sraffa ha però riconosciuto che un modello di puro grano "is never stated by Ricardo in any of his extant letters and papers" (introd. a Ricardo, *W.C.*, vol. I, p. xxxi) e ha ricordato "che solo quando... il concetto di 'sistema tipo' e la distinzione fra prodotti base e prodotti non-base avevano preso forma [ossia, presumibilmente, nella prima metà degli anni '40, quando Sraffa riprese, dopo un'interruzione decennale, ad occuparsi del suo libro], la suddetta interpretazione [il modello di puro grano] si presentò come conseguenza naturale" (1960, p. 122).

se lo stesso nei vari settori produttivi<sup>31</sup>. Senza questa ipotesi, l'interdipendenza tra valore e distribuzione sarebbe risultata evidente, perché al variare della distribuzione sociale del reddito sarebbero mutati anche i prezzi relativi delle merci prodotte.

Nella terza edizione dei *Principles*, apparsa nel maggio del 1821, Ricardo abbandonò la teoria pura del valore-lavoro in favore di una teoria più generale del costo reale di produzione, in cui il salario reale era costituito da un certo paniere di merci eterogenee e il lavoro dell'uomo era assistito da beni capitali. Le critiche rivolte alla teoria del valore-lavoro da Malthus e da Torrens avevano infatti indotto Ricardo a riconsiderare il problema e a riconoscere l'esistenza di altre cause del valore delle merci, accanto a quella, fondamentale, costituita dal lavoro in esse contenuto<sup>32</sup>. Egli non era tuttavia giunto a prospettare una completa interdipendenza funzionale tra le principali variabili del problema. Lo avrebbero poi fatto i teorici dell'equilibrio economico generale.

Per Ricardo, il profitto era un reddito di natura residuale, che aveva origine nella produzione, non nello scambio. Coerentemente alla sua concezione conflittuale del processo distributivo, egli riteneva che il saggio di profitto uniforme di lungo periodo fosse inversamente correlato al salario reale, per ogni data tecnica di produzione e in presenza di una capacità produttiva pienamente utilizzata. In queste condizioni, un aumento dei salari non avrebbe necessariamente portato a un rialzo generale dei prezzi, al contrario di quanto riteneva Smith.

Nel sistema teorico ricardiano la relazione tra la distribuzione del reddito e i prezzi relativi delle merci prodotte dipendeva essenzialmente da due elementi: le condizioni tecniche di produzione e l'unità di misura dei prezzi. Per effetto della diversa struttura temporale del capitale impiegato nella produzione delle varie merci, all'aumentare del saggio di salario reale e al ridursi del saggio di profitto, i prezzi delle merci a elevata intensità di lavoro sarebbero diminuiti, mentre quelli delle merci ad alta intensità di capitale sarebbero aumentati e quelli delle merci con un rapporto tra capitale e lavo-

<sup>31</sup> Nelle parole di Ricardo, "the value of a commodity, or the quantity of any other commodity for which it will exchange, depends on the relative quantity of labour which is necessary for its production, and not on the greater or less compensation which is paid for that labour" (W.C., I, 11). Ma questo non è sufficiente a provare che Ricardo fosse consapevole dei nessi analitici tra valore e produzione, ma non di quelli tra valore e distribuzione.

<sup>32</sup> Si vedano le *Notes on Malthus's Measure of Value*, ritrovate assieme alla corrispondenza tra Ricardo e James Mill e non incluse da Sraffa nella sua monumentale edizione critica delle opere di Ricardo (che, secondo un appunto di Dobb, avrebbe dovuto comprenderle nel quarto volume). Tale edizione include nel secondo volume le *Notes on Malthus's Principles of Political Economy*. Le note di Ricardo sulla teoria del valore di Malthus furono pubblicate successivamente, in un *pamphlet* separato.

ro pari a quello medio del sistema non sarebbero mutati. Il fenomeno, noto come *effetto di Ricardo*, evidenzia bene il nesso esistente nella formulazione definitiva della teoria ricardiana tra prezzi e distribuzione del reddito.

La tesi dell'indipendenza nell'economia politica classica della teoria del valore da quella della distribuzione ha un fondamento molto debole. Vale solo per il "primo" Ricardo e in parte per J.S. Mill. Essa è stata avanzata da Sraffa nella sua introduzione del 1951 alla grande edizione critica dei *Principles* di Ricardo. Secondo Sraffa, il saggio del salario reale era concepito da Ricardo come fissato esogenamente nel lungo periodo a un livello di mera sussistenza, prima che, in uno stadio logico successivo, fossero simultaneamente determinati i prezzi relativi delle merci e il saggio di profitto, che non dipendeva dalla scarsità relativa di capitale, o dalla sua produttività marginale, ma "dalla proporzione della produzione rispetto al consumo necessario a tale produzione"<sup>33</sup>. Per Ricardo erano il costo del lavoro e quello del capitale a determinare il valore del prodotto marginale di questi due fattori, e non già il contrario.

Quanto alla rendita percepita dai fattori produttivi scarsi e irriproducibili, per Ricardo essa risultava da un principio di stampo marginalistico (un marginalismo *ante litteram*), in base al quale il prezzo del grano era determinato tenendo conto del costo di produzione sopportato sull'unità di prodotto ottenuta nelle condizioni peggiori, ma pur sempre necessaria a soddisfare la domanda<sup>34</sup>. A differenza di Smith, Ricardo riteneva che la rendita della terra non entrasse nel costo di produzione delle merci, che regola il loro valore<sup>35</sup>. Ma non si proponeva affatto di estendere la sua teoria della rendita anche alla spiegazione del salario e del profitto. Al contrario di Smith, egli pensava che nella società capitalistica il valore delle merci non dipendesse dal salario, ma solo dalla quantità di lavoro occorsa a produrle<sup>36</sup>. E che per l'esistenza di una relazione inversa tra salari e profitti, un

<sup>33</sup> Cfr. Ricardo, *W.C.*, vol. VI, p. 108. Per Ricardo, il profitto non era dunque generato, come per Smith, nella sfera dello scambio, ma in quella della produzione e del consumo necessario dei lavoratori (due variabili indipendenti, composte da aggregati di merci eterogenee, che andavano ridotte a una comune unità di misura del valore, una merce che avrebbe dovuto essere prodotta sempre nelle stesse condizioni e risultare di valore invariabile al modificarsi della distribuzione sociale del reddito).

<sup>34</sup> Wicksteed aveva però mostrato che nel caso della rendita differenziale ricardiana non si trattava di "margini genuini", ma di margini "spuri".

<sup>35</sup> Più tardi, J.S. Mill avrebbe mostrato che la rendita entra nel costo di produzione del grano, quando la terra che lo produce è suscettibile di usi alternativi.

<sup>36</sup> "The value of a commodity, or the quantity of any other commodity for which it will exchange, depends on the relative quantity of labour which is necessary for its production, and not on the greater or less compensation which is paid for that labour" (*Principles*, 3a ed., inizio).

aumento dei salari, in presenza di condizioni tecniche di produzione immutate, non si sarebbe necessariamente tradotto in un rialzo generale dei prezzi.

L'interpretazione sraffiana del sistema teorico di Ricardo si proponeva di operare una ricostruzione corretta del suo pensiero, muovendo dall'*Essay on Profits* del 1815. In tale opera, secondo Sraffa, Ricardo avrebbe assunto che venisse prodotto solo grano, impiegando grano e lavoro retribuito in grano. Cosicché non poteva sorgere alcun problema di misurazione di aggregati di merci eterogenee. Il saggio di profitto del sistema poteva essere determinato come rapporto tra due quantità fisiche omogenee.

Questa chiave di lettura congetturale del sistema teorico di Ricardo, suggerita da Sraffa, mirava a conseguire essenzialmente due scopi. Da un lato, si proponeva di avvalorare l'idea di una continuità sostanziale tra i sistemi teorici di Ricardo e di Marx, ritenuti ispirati entrambi alla logica classica del sovrappiù. E di una discontinuità altrettanto sostanziale tra il pensiero economico classico e quello dei neoclassici che vedevano nel prezzo di una merce un semplice indice di scarsità. Dall'altro lato, essa intendeva riproporre all'attenzione degli studiosi la tesi marxiana di una diversità delle due teorie del prezzo naturale di Smith e di Ricardo, l'una fondata su un criterio additivo, che considerava il prezzo come una somma di componenti autonome, l'altra sul principio del costo reale di produzione<sup>37</sup>.

Sull'interpretazione di Ricardo avanzata da Sraffa si potevano tuttavia avanzare delle riserve. Essa presupponeva un modello analitico di puro grano, la *corn-ratio theory of profits*, contenente un *material rate of produce* definito in base al costo reale di produzione del grano (bene-salario), indipendentemente dai prezzi. L'esistenza di tale modello non è stata però sufficientemente dimostrata da Sraffa sul terreno dell'esegesi testuale delle opere di Ricardo. Allo stato attuale delle conoscenze, evocare questo fantomatico modello di puro grano può apparire come un tentativo di razionalizzare *a posteriori* una fase del pensiero di Ricardo.

Nella misura in cui riconosceva un carattere parzialmente esogeno alla distribuzione sociale del reddito, l'interpretazione sraffiana di Ricardo si proponeva di riportare l'attenzione sulla discussa e spesso fraintesa categoria marxiana della separazione (*Trennung*) tra il lavoro sociale astratto dell'uomo, che crea il valore, e le condizioni oggettive e materiali della produzione – quelle che in una società capitalistica evidenzerebbero la sottomissione reale del lavoro al capitale.

Sotto il profilo filologico, questa interpretazione del sistema teorico di

<sup>37</sup> La teoria ricardiana del valore era stata interpretata da Marx come una critica rivolta alla teoria smithiana del prezzo, che implicava un ragionamento circolare e presupponeva un legame organico tra valore e distribuzione, poiché faceva dipendere i prezzi dai salari e i salari dai prezzi.

Ricardo fornita da Sraffa contrastava nettamente sia con la chiave di lettura tardo-classica che ne aveva dato J.S. Mill, secondo cui valore e distribuzione erano considerati da Ricardo come due momenti analitici strettamente connessi (al contrario di produzione e distribuzione), sia con la lettura neo-classica data da Marshall, secondo cui Ricardo avrebbe avuto in mente una versione primordiale della teoria della domanda e dell'offerta, poiché pensava che il valore normale di lungo periodo dei beni riproducibili in condizioni di concorrenza perfetta non dipendesse solo dalle condizioni dell'offerta, ma anche da quelle di domanda. L'interpretazione sraffiana di Ricardo collimava invece sostanzialmente con l'interpretazione della teoria del valore di Ricardo data da Jevons, un autore neoclassico.

In *Produzione di merci a mezzo di merci*, Sraffa ha poi formulato una propria teoria dei prezzi di produzione. Una teoria che da alcuni interpreti è stata ritenuta di impostazione “neoricardiana”<sup>38</sup>, mentre da altri autori è stata vista come una proposta di uscire dalle ambiguità della teoria ricardiana, rinunciando a spiegare il funzionamento del mercato e centrando l'attenzione sui soli fattori sistematici e persistenti che influenzano i rapporti di scambio<sup>39</sup>. Questa seconda interpretazione appare più attendibile, alla luce di una differenza importante che esiste tra i sistemi teorici di Sraffa e di Ricardo. Come è noto, per “chiudere” il sistema delle equazioni di prezzo, in presenza di un sovrappiù, si deve assumere una delle due principali variabili distributive come un dato esogeno, indipendente dal resto del sistema. Nel modello sraffiano questo ruolo può essere svolto indifferentemente dal saggio di profitto reale (se si assume che questo sia regolato in equilibrio dal saggio di interesse monetario) o dal saggio di salario reale. Ma il sistema teorico di Ricardo è fondato su ipotesi più forti – su *short chains of deductive reasoning*, che comprendono lo *strong case* in cui il salario reale è un dato. Manca quindi questo grado di libertà. In Ricardo siamo cioè di fronte a un *fix-wage model*, che tende a un equilibrio quasi-stazionario di lungo periodo, attraverso una convergenza dei valori di mercato a quelli naturali, riflettenti le condizioni so-

<sup>38</sup> Sembra che questo attributo sia stato dato all'opera di Sraffa per la prima volta da D.H. Robertson, che nell'aprile 1960, dopo averne letto il primo capitolo, che non gli piacque (lo definì “a wicked book, ought to be burnt”), la qualificò come immorale, neoricardiana e neo-marxista (lo si rileva da due note manoscritte di Sraffa, datate 17 e 18 aprile 1960). Nelle intenzioni originarie di Sraffa – come appare da altre sue note, molto precedenti, sull’“impostazione del libro” (SP, D3/12/11), tra cui una del 26/11/1927 – il risultato finale avrebbe dovuto essere “a restatement of Marx, by substituting to his Hegelian metaphysics and terminology our own metaphysics and terminology” (SP, D3/12/04/15).

<sup>39</sup> È questa l'interpretazione data da Claudio Napoleoni, nel 1961, nella sua nota recensione al libro di Sraffa, poi sostanzialmente ripudiata (su tale vicenda, cfr. Cavalieri, 2006, cap. 3).

ciali di offerta e visti come dei centri di gravitazione temporanei<sup>40</sup>. La variabile predeterminata è il salario reale, che viene assunto come un dato esogeno.

In coerenza con le condizioni storiche dell'epoca, Ricardo ritenne che il salario reale si stabilisse nel lungo periodo a un livello di pura sussistenza (quello "necessario per mettere i lavoratori in condizioni di sussistere e perpetuare la loro specie"). Ma non si tratta di un livello fisso in termini monetari. Nel sistema teorico ricardiano il salario monetario tende ad aumentare nel corso del tempo, per effetto della messa a cultura di terre meno fertili e dell'operare del principio dei rendimenti decrescenti in agricoltura. I profitti sono un residuo<sup>41</sup>, pari al sovrappiù del sistema, al netto delle rendite. Ma il residuo non è fisso in termini nominali. La ripartizione dei profitti tra le diverse industrie è regolata dalla concorrenza tra i capitali, che sono liberi di spostarsi da un settore di produzione all'altro, alla ricerca di un saggio di profitto più elevato<sup>42</sup>.

Una volta noti i prezzi di produzione delle merci, le due quote distributive dei salari e dei redditi non salariali risultano determinate. La quota dei salari si ottiene moltiplicando il salario reale per la quantità di lavoro impiegata nella produzione del prodotto sociale e dividendo per quest'ultimo. La quota dei redditi non salariali è la differenza tra il prodotto sociale e il consumo necessario dei lavoratori.

Per misurare il valore del prodotto sociale, si può pensare di utilizzare

<sup>40</sup> Su questo punto, e più in generale sul tema delle relazioni dinamiche tra equilibri naturali ed equilibri di mercato, Samuel Hollander (1979, p. 679) e altri teorici della "new view of the Ricardian system" sono di opinione diversa. Pongono cioè l'enfasi sugli equilibri di mercato, non su quelli naturali. Sulla teoria classica dello sviluppo, si veda O'Brien, 2004. Gehrke e Kurz, 2006, l'hanno interpretata come una teoria dello stato quasi-stazionario. Sulla teoria classica della gravitazione si veda l'interessante Symposium pubblicato nella rivista *Political Economy*, vol. 6 (1990), n. 1-2.

<sup>41</sup> Smith distingueva invece nel prodotto lordo del sistema la parte destinata a reintegrare i mezzi di produzione e di consumo necessario dalla parte residua; ma considerava il profitto non tanto come una deduzione dal prodotto del lavoro quanto come una fonte originaria di reddito, che remunera il capitale e si aggiunge al salario e alla rendita, regolati da circostanze indipendenti. Egli non aveva quindi un'autentica teoria del sovrappiù, benché questa gli venga talvolta attribuita. La sua spiegazione del profitto era ambigua, perché al tempo stesso deduttiva e additiva (la teoria del prezzo naturale come somma di tre diverse componenti, autonome tra loro, la "formula trinitaria" che ha attirato l'attenzione di Marx). Si può quindi sostenere che la teoria classica del sovrappiù, inteso come quella parte del prodotto che eccede le reintegrazioni necessarie di merci usate nella produzione e dà luogo a redditi residuali, non nasca con Smith, ma con Ricardo. Cfr. in tal senso De Vecchi, 1976, pp. 15-16 e 41-42, che ritiene che la teoria ricardiana si differenzi sotto questo profilo da quelle degli altri economisti classici.

<sup>42</sup> Questa stessa impostazione del problema distributivo si ritrova nel sistema teorico di Marx, che visse anch'egli in un'epoca in cui l'assunzione di un livello salariale di mera sussistenza rifletteva sostanzialmente la realtà (almeno in parte diversa ai tempi di Sraffa).

come numerario la merce-tipo di Sraffa, il cui valore non varia al mutare della distribuzione sociale del reddito, ma, a differenza della “merce media” di Ricardo, varia al mutare della tecnologia<sup>43</sup>. Sembraerebbe prospettarsi così la possibilità di ricorso al vecchio metodo fisiocratico dell’“equazione del sovrappiù”, che esprime la differenza tra il prodotto sociale e il consumo necessario. Ma è una pura illusione. Le due quote distributive dei salari e dei profitti e il saggio di profitto non possono infatti determinarsi indipendentemente dai prezzi di produzione delle merci e prima di essi, poiché la composizione merceologica della merce-tipo non è inizialmente nota e può conoscersi solo *a posteriori*. La determinazione dei prezzi di produzione e di una delle variabili distributive non può quindi essere separata da quella delle quantità prodotte, neanche se si ricorre ad assunzioni del tutto irrealistiche, ipotizzando quantità prodotte date, o costi unitari di produzione costanti al variare della scala di produzione, e assenza di prodotti congiunti, per rendere applicabile un “teorema di non-sostituzione” che consenta di ignorare ogni interazione tra la domanda e l’offerta.

Sraffa riteneva che la connessione tra i due momenti analitici della determinazione delle quantità di merci prodotte e della loro distribuzione e quella tra la teoria del valore e la teoria dello sviluppo fossero per Ricardo solo apparenti. La dimensione del prodotto sociale *sembraerebbe* mutare quando varia la sua distribuzione perché i pesi utilizzati per calcolare il valore di un aggregato di merci eterogenee cambiano al variare della distribuzione del reddito. Sarebbe questo, per Sraffa, il motivo che avrebbe indotto Ricardo, nella terza e definitiva edizione del suo libro, alla ricerca di una

<sup>43</sup> Non si può dire che Sraffa abbia risolto il problema della ricerca di una misura invariabile del valore posto da Ricardo. La “merce media” di Ricardo non richiedeva solo condizioni tecniche invariabili, ma anche rendimenti costanti di scala. Era una merce il cui prezzo avrebbe dovuto essere sempre uguale al valore, con qualunque distribuzione sociale del reddito e quale che fosse il volume della produzione; una merce che avrebbe dovuto essere prodotta in condizioni intermedie tra i due casi-limite della produzione con solo lavoro (che richiedeva un periodo di tempo relativamente breve) e della produzione con soli beni capitali (che comportava un periodo più lungo). Assunta come numerario, la merce media doveva cioè rendere i valori delle altre merci indipendenti dal volume della produzione e dalla distribuzione del reddito. Come è noto, Ricardo ritenne che la migliore approssimazione concreta alla “merce media” fosse rappresentata dall’oro. A tale individuazione egli era giunto gradualmente, come mostra il suo scambio epistolare con Malthus e in particolare le sue note di commento al saggio di Malthus su “La misura del valore”, pubblicato nell’aprile 1823. Cfr. T.R. Malthus, *The Measure of Value Stated and Illustrated*, in *Works*, a cura di E.A. Wrigley e D. Souden, Pickering, London, 1986, vol. VII, pp. 179-221, e D. Ricardo, *Notes on Malthus’ “Measure of Value”*, a cura di P.L. Porta, Cambridge Univ. Press, Cambridge, 1992 (14 pp. ms., contenenti 17 note scritte attorno al 1820, ritrovate nel 1943 a Raheny, presso Dublino, da C.K. Mill, assieme alle lettere di Ricardo a James Mill e rimaste inedite fino al 1979). Altre *Notes on Malthus* di Ricardo erano state in precedenza ritrovate a Gatcomb dal pronipote Frank Ricardo nel 1919 e pubblicate nel 1928.

misura del valore che non variasse al mutare della distribuzione sociale del reddito<sup>44</sup>. Determinando l'aggiunta nel capitolo sul valore di una nuova sezione, intitolata *On an invariable measure of value*.

## 5. Sulla teoria del valore di Ricardo

Nella terza edizione dei *Principles* (1821) sono presenti mutamenti di grande rilievo. Non vi figura più il famoso passo in cui Ricardo aveva criticato Smith per avere limitato a uno stadio iniziale della società civile la validità della sua teoria del valore-lavoro contenuto. Trattando di merci prodotte con diverse proporzioni di capitale fisso e circolante, o con capitale fisso di diversa durata, Ricardo aveva fatto riferimento anche ad altre possibili cause del valore. E aveva richiamato l'attenzione su un "curioso effetto"<sup>45</sup> che gli sembrava contraddire la teoria pura del valore-lavoro che implicava una diretta proporzionalità tra i valori-lavoro e i prezzi di produzione delle varie merci: quello per il quale i prezzi di produzione di alcune merci erano soggetti a diminuire al crescere dei salari monetari, ferme restando le quantità di lavoro in esse contenuto.

Questo atteggiamento rivela che nel suo pensiero era maturata una svolta importante rispetto alla tradizione smithiana: l'abbandono della teoria pura del valore-lavoro – che faceva dipendere il valore delle merci solo dalla quantità di lavoro incorporato e non anche dal livello dei salari (ossia dalla distribuzione del reddito) – e il passaggio a una diversa concezione teorica che identificava il valore nel costo reale di produzione, aumentato di un profitto. Questo consentiva di tenere conto anche della presenza di capitale fisso e della diversa intensità di capitale nei vari settori di produzione.

Oggi sappiamo che la teoria del valore-lavoro, nella sua forma pura, non è generalmente valida. Essa può al più valere, in un'ottica di prima approssimazione, per tentare di spiegare a livello macroeconomico la totalità degli scambi sociali. Cioè nell'analisi del sistema economico considerato nel suo insieme. Ma non può certamente essere usata, a un diverso e più dettagliato livello di analisi, per determinare i prezzi relativi che regolano gli scambi tra singole merci. A meno che si voglia ipotizzare la presenza di circostanze molto particolari e irrealistiche. Come quelle, ben note, assunte: a) nel modello smithiano

<sup>44</sup> "Ricardo was not interested for its own sake in the problem of why two commodities produced by the same quantities of labour are not of the same exchangeable value. He was concerned with it only in so far as thereby relative values are affected by changes in wages" (Sraffa, intr. a Ricardo, *W.C.*, vol. I, 1951, p. XLIX).

<sup>45</sup> Così Ricardo lo definì in una lettera a James Mill del 14 ottobre 1816 (*W.C.*, vol. VII, p. 82).



di un'economia "rozza e primitiva", che utilizzi solo lavoro, senza capitale; b) nei due improbabili "casi marxiani" di saggio di profitto nullo e di composizione organica uniforme del capitale; c) in un'economia capitalistica che si sviluppi nel lungo periodo secondo le sue potenzialità naturali, in un'ottica di riproducibilità e in equilibrio dinamico di pieno impiego, con capitalisti che consumino costantemente in misura pari al risparmio dei salariati.

In presenza di un "salario di sovrappiù", la forza-lavoro è da ritenere l'unica merce base del sistema. E dunque l'unica che abbia titolo a entrare nella determinazione dei prezzi di produzione di tutte le altre merci e del saggio di profitto uniforme di lungo periodo. I lavoratori non debbono inoltre limitarsi all'acquisto di pochi beni essenziali, fisicamente determinati, e la composizione merceologica dell'eterogeneo paniere di beni-salario destinati a soddisfare il consumo necessario dei salariati diviene imprecisabile, perché ogni lavoratore è in grado di soddisfare in modi diversi i suoi bisogni essenziali. Ne consegue che i beni-salario, presi singolarmente o nel loro insieme, come "settore integrato dei beni-salario" (Dmitriev, 1904), non possono essere considerati merci base e venire sostituiti al lavoro nelle equazioni dei prezzi. In tali condizioni, il tempo di lavoro richiesto per produrre i mezzi di sussistenza necessari alla riproduzione della forza-lavoro risulta indeterminato.

Attraverso i suoi scambi epistolari con Malthus, Ricardo finì col rendersi conto che questi in fondo aveva ragione e che per salvare la propria precedente teoria del profitto (la *early theory of profits*) era necessario prendere le distanze dalla teoria pura del valore-lavoro, che individuava nel lavoro contenuto la sola causa del valore e tenere conto della diversa struttura temporale degli impieghi di lavoro richiesti per produrre le varie merci<sup>46</sup>.

Il distacco di Ricardo dalla teoria pura del valore-lavoro non comportava un suo riavvicinamento alla concezione smithiana del "valore-lavoro comandato" – una quantità di lavoro che dipende dalla distribuzione del reddito, essendo espressa in termini di potere d'acquisto del salario. Non si tradusse quindi, come avevano ritenuto alcuni dei suoi interpreti, in un'adesione all'erronea idea smithiana di un prezzo naturale determinato come somma di salari, profitti e rendite, che contrastava con la visione del profitto come reddito residuale.

Ricardo comprese che per non incorrere in un ragionamento circolare e rompere il circolo vizioso che legava la determinazione dei prezzi a quella del saggio di profitto, occorreva individuare una merce che riflettesse mediamente l'intensità del capitale nei diversi settori che costituivano il siste-

<sup>46</sup> Egli non ammise però di avere cambiato opinione su questo punto. Cfr. Ricardo, *W.C.*, vol. II, p. 66. Malthus, a sua volta, sbagliava quando attribuiva a Ricardo una teoria del valore basata sul costo reale di produzione concepita in alternativa a quella di Smith, fondata sul meccanismo di mercato della domanda e dell'offerta.

ma economico e assumerla come misura approssimativa del valore. Tale “merce media” avrebbe fornito uno *standard* del valore atto a misurare variazioni nelle quantità di lavoro e non soggetto a variare al modificarsi della distribuzione sociale del reddito, che altera i prezzi relativi. Ma Ricardo, che l’aveva cercata in natura, non l’aveva trovata<sup>47</sup>.

Sraffa, d’altro canto, non ha mai nascosto la sua difficoltà ad accettare il concetto di “quantità di lavoro”, che considerava metafisico e non misurabile<sup>48</sup>. Nella sua introduzione all’edizione critica delle opere di Ricardo, Sraffa ha sostenuto che i cambiamenti da questi operati nel capitolo sul valore dei *Principles* evidenzerebbero un progressivo mutamento di opinione sulla ricerca di una misura corretta del valore. L’idea di Sraffa era che tale ripensamento di Ricardo non si fosse tuttavia esteso al principio basilare di determinazione del valore, inteso come costo reale di produzione (il lavoro “contenuto” nelle merci). Secondo Sraffa, nonostante l’ampiezza delle modifiche introdotte nel capitolo sul valore, la terza edizione dell’opera maggiore di Ricardo non era molto diversa rispetto alla prima edizione<sup>49</sup>.

Altri interpreti hanno tuttavia sostenuto che questo non è vero e che un’analisi comparata dei due testi indurrebbe a ritenere che Ricardo abbia gradualmente mutato opinione non solo sul modo di misurare il valore, ma anche sul principio stesso della sua determinazione. Egli si sarebbe cioè convinto dell’esistenza di fonti del valore diverse dalla quantità di lavoro contenuto nelle merci. Come il tempo richiesto per la loro riproduzione, la proporzione tra capitale fisso e circolante, il valore e la durata del capitale fisso, il livello del salario reale e il saggio di profitto. E avrebbe deciso di inserire tra le cause del valore una grandezza nuova: il tempo di attesa che intercorre mediamente tra il momento in cui la varie quantità di lavoro sono applicate alla produzione e quello in cui la merce prodotta viene posta sul mercato. Considerandolo come uno specifico fattore di produzione, che comportava l’imputazione di un profitto al capitale investito. In altri termini, Ricardo avrebbe respinto l’idea della “separazione analitica” e ammesso l’esistenza di una connessione organica tra il problema del valore e quello della distribuzione, in cui egli identificava l’oggetto principale della scienza economica.

<sup>47</sup> “Neither gold, then, nor any other commodity, can ever be a perfect measure of value for all things” (Ricardo, *W.C.*, vol. I, p. 45). “Strictly speaking there is not in nature any correct measure of value, nor can ingenuity suggest one” (*ibidem*, vol. IX, p. 387).

<sup>48</sup> Lo riteneva “a non measurable quantity, or rather not a quantity at all” (cfr. Sraffa, *SP*, D3/12/11:64).

<sup>49</sup> “The theory of edition 3 appears to be the same, in essence and in emphasis, as that of edition 1” (Sraffa, introd. a Ricardo, *W.C.*, vol. I, p. xxxviii). Nella seconda edizione dell’opera, apparsa nel 1819, erano state introdotte solo delle modifiche di poco conto.

Questa divergenza di opinioni può forse spiegarsi con il fatto che nelle sue due formulazioni del capitolo sul valore Ricardo si è occupato soprattutto del problema della misura invariabile del valore. Un problema che, secondo Sraffa, avrebbe dovuto indurlo a valutare gli effetti sui prezzi relativi di produzione di quelle variazioni nella distribuzione sociale di un prodotto totale dato che lasciavano immutati gli altri elementi del problema, e in particolare le condizioni della domanda, anziché ad analizzare gli effetti di cambiamenti nella distribuzione del reddito associati a variazioni nelle quantità prodotte e nelle tecniche di produzione dei beni-salario.

## **6. Le vicissitudini della teoria ricardiana del valore**

La teoria del valore abbracciava già in epoca classica due distinti problemi: quello, puramente tecnico, della ricerca di una misura invariabile del valore, e quello filosofico (ontologico) dell'individuazione dell'origine, o sostanza, del valore. Secondo Sraffa, Ricardo avrebbe affrontato in modo organico solo il primo di questi due problemi, trascurando alquanto il secondo. Ma questo rilievo vale più per Smith che per Ricardo. Smith aveva privilegiato un approccio al problema del valore che relegava in secondo piano la ricerca della sua fonte originaria. Il lavoro comandato, da lui ritenuto la misura del valore più appropriata a una società sufficientemente evoluta, non poteva infatti assurgere alla dignità di fattore causale, per la sua natura di grandezza mediata dal mercato. Poteva però aprire la strada alla formulazione di una teoria del plusvalore e a una concezione deduttiva del profitto.

Malthus aveva ripreso, generalizzandola, l'idea di Smith di identificare il valore di una merce nel suo potere d'acquisto sul mercato del lavoro, cioè nel lavoro che essa riusciva a "mettere in movimento", o "comandare". Ma aveva distinto tra causa e misura del valore e aveva sostenuto che il lavoro contenuto in una merce, ossia il tempo di lavoro occorso a produrla, pur costituendo la principale causa del suo valore, non poteva rappresentarne una misura corretta. Il lavoro comandato da una merce – cioè la quantità di lavoro che essa era in grado di acquistare sul mercato, attraverso lo scambio – non poteva invece essere considerato la causa del suo valore, ma ne forniva, secondo Malthus, una misura appropriata<sup>50</sup>. Esso corrispondeva alla quantità di lavoro diretto e indiretto occorso a produrre la merce (il lavoro

<sup>50</sup> Cfr. T.R. Malthus, *The Measure of Value*, Murray, London, 1823. Questo, naturalmente, non poteva essere vero, se il valore di scambio di una merce doveva dipendere, come Malthus asseriva, dal rapporto tra la domanda e l'offerta. Come Ricardo ebbe a notare in una lettera a McCulloch del 2 maggio 1820 (*W.C.*, vol. VIII, p. 183), Malthus aveva adottato una misura del valore diversa dalla sua, ma non vi si era mai attenuto.

“contenuto”, o “incorporato”), più il profitto sul capitale anticipato, misurato in lavoro. Non era quindi certamente una misura invariabile del valore<sup>51</sup>.

La teoria del lavoro comandato di Smith contrastava però palesemente con la sua proposta di determinare i prezzi naturali delle merci come somme di un salario, di un profitto e di una rendita, presi ai rispettivi livelli normali (a loro volta spiegati in modo privo di ogni connessione con il criterio del lavoro comandato). Non vi era cioè un legame funzionale tra le due spiegazioni smithiane dei valori e dei prezzi.

Secondo la ricostruzione storica fornita da Sraffa, Ricardo ebbe buon gioco nel mettere in luce questa incongruenza, sostenendo che Smith aveva finito col confondere il valore del lavoro con il suo prezzo d'uso. Scambiando così una proprietà fondamentale e intrinseca delle merci con una realtà puramente fenomenica<sup>52</sup>. Ma in base a una diversa ricostruzione storica, Ricardo non avrebbe criticato Smith per avere proposto di determinare il prezzo naturale in base al principio dell'*adding up*, ma perché la sua misura del valore-lavoro comandato si fondava sul prezzo monetario del lavoro, cioè sul salario in moneta, che non era indipendente dal prezzo del grano (il bene-salario)<sup>53</sup>. Questo portava a configurare un ragionamento circolare.

Al contrario di Smith, Ricardo e Marx ritennero che i due aspetti del problema del valore fossero strettamente connessi. Si orientarono, di conseguenza, verso una risposta unica, che valesse per entrambi<sup>54</sup>; credettero di trovarla nella teoria del valore-lavoro incorporato, che identificava nella quantità di lavoro necessario a produrre le merci il fondamento oggettivo del loro valore di scambio, e cercarono, senza successo, di costruire una teoria dei prezzi coerente con questa loro convinzione.

Nella sua analisi del problema del valore, Ricardo era partito dalla teoria di Smith. Aveva infatti adottato come principio generale proprio quel criterio del lavoro contenuto che Smith aveva ritenuto valido nello stadio storico primordiale che precede l'accumulazione del capitale e l'appropriazione

<sup>51</sup> Malthus aveva inoltre introdotto, rispetto a Smith, un'importante precisazione: quella che la misura reale del valore di una merce andava valutata in relazione alla sua capacità d'acquisto non di lavoro generico (come quello di un bracciante agricolo), ma del particolare tipo di lavoro da essa richiesto. Tale misura non poteva quindi essere la stessa per tutte le merci.

<sup>52</sup> Una critica simile verrà poi rivolta da Marx a Ricardo, sostenendo che questi – pur avendo identificato nel lavoro la causa del valore – avrebbe trattato i valori e i prezzi relativi di lungo periodo come se fossero sostanzialmente un'unica cosa, trascurando di approfondire adeguatamente il concetto di valore assoluto.

<sup>53</sup> Cfr. Porta, 1988, par. 4.

<sup>54</sup> Ma Ricardo, pur avendo individuato concettualmente la categoria del valore assoluto, si interessò prevalentemente al problema della grandezza del valore, che è un problema di misura, mentre Marx affrontò più esplicitamente quello della natura del valore, che implica una ricerca delle cause.

delle terre. Quello in cui il lavoro viene impiegato nell'attività produttiva come *unassisted labour*, ossia in forma diretta e non assistita da mezzi di produzione e materie prime risultanti da lavoro precedentemente erogato. Se per uccidere un castoro occorreva a un cacciatore un tempo doppio rispetto a quello richiesto per abbattere un cervo, un castoro doveva valere quanto due cervi. Ma rispetto all'analisi di Smith, in cui i diversi piani del ragionamento sul valore si incrociavano e contraddicevano di continuo<sup>55</sup>, ben altra appariva in Ricardo la consapevolezza del problema.

Contro la spiegazione data da Ricardo si levò un altro economista classico, Robert Torrens, che nell'ottobre 1818 pubblicò sull'*Edinburgh Magazine* una nota<sup>56</sup> in cui sosteneva "che il valore relativo di tutti i beni è determinato non dalle quantità di lavoro necessarie per procurarseli, ma dalla sempre attiva legge della concorrenza, che uguaglia i profitti del capitale e di conseguenza conferisce uguale valore di scambio ai prodotti risultanti dall'impiego di capitali uguali"<sup>57</sup>. In sostanza, Torrens aveva proposto una diversa teoria, che identificava il valore di una merce nel lavoro contenuto nei beni capitali occorsi a produrla. In base ad essa, capitali di uguale valore avrebbero prodotto merci di uguale valore, anche se incorporavano quantità di lavoro diverse<sup>58</sup>.

Ricardo pensava che una merce capace di fornire una misura corretta del valore dovesse richiedere per la propria produzione una quantità costante di lavoro, carattere che egli tendeva a riconoscere all'oro. Egli aveva tuttavia preso gradualmente coscienza del fatto che le varie merci emergono da processi produttivi che differiscono per l'intensità di capitale e per la durata del periodo di produzione. In tali condizioni, identiche variazioni del salario, o del saggio di profitto, determinano variazioni diverse nei prezzi ai quali merci contenenti una stessa quantità complessiva di lavoro si scambiano su un mercato concorrenziale. Ricardo si era cioè reso conto che il

<sup>55</sup> Per esempio, nella concezione del valore di Smith il profitto appariva sia come uno degli elementi costitutivi del valore del prodotto sociale (in base alla sua teoria dell'*adding up*), sia come una deduzione da esso (un residuo).

<sup>56</sup> La nota di Torrens, firmata R., aveva per titolo *Strictures on Mr. Ricardo's Doctrine Respecting Exchangeable Value*.

<sup>57</sup> Il riferimento è alla smithiana "legge di concorrenza", che regola i valori delle tre componenti del prezzo naturale: i salari, i profitti e le rendite. In precedenza, nel settembre 1817, Torrens aveva scritto una recensione critica ai *Principles* di Ricardo, che aveva inviato alla *Edinburgh Review* (cfr. Ricardo, W.C., vol. VII, p. 179).

<sup>58</sup> Alla nota di Torrens rispose polemicamente, nel numero successivo della stessa rivista, McCulloch (con una lettera a firma M.), probabilmente su sollecitazione di Ricardo (ma in termini che questi e James Mill, come appare dalla loro corrispondenza, non ritennero soddisfacenti). Cfr. Ricardo, W.C., vol. VII, p. 364. Sempre su sollecitazione di Ricardo (W.C., vol. VIII, p. 182), McCulloch replicò pubblicamente, due anni dopo, anche ai *Principles* di Malthus.

criterio del lavoro contenuto, da lui sostenuto, comportava l'irrealistica assunzione che capitale e lavoro fossero impiegati in identiche proporzioni in tutti i processi produttivi.

Superando la propria iniziale affermazione che "il valore di una merce dipende dalla quantità relativa di lavoro necessaria alla sua produzione, e non dal maggiore o minore compenso pagato a tale lavoro"<sup>59</sup>, Ricardo era allora passato a prospettare una diversa teoria del valore relativo, fondata su un concetto di costo di produzione che poggiava sia sulla quantità di lavoro diretto ed indiretto contenuto in ogni merce sia sul saggio di profitto da imputare al capitale investito.

Ma non si riteneva ancora soddisfatto. In una famosa lettera indirizzata il 13 giugno 1820 a McCulloch, Ricardo aveva infatti espresso all'amico la sua scarsa soddisfazione per questa teoria: "Alle volte penso che se dovessi riscrivere il capitolo sul valore del mio libro, riconoscerei che il valore relativo delle merci è regolato da due cause invece che da una, e cioè dalla quantità relativa di lavoro necessaria per produrre le merci in questione e dal saggio del profitto per il tempo che il capitale rimane inattivo e le merci non sono portate al mercato. Ma forse troverei difficoltà altrettanto grandi in questo modo di considerare le cose quanto in quello che ho scelto" (W.C., VIII, 194). Per tale motivo, pur avendo identificato nell'indipendenza dei prezzi dalla distribuzione del reddito un necessario requisito di una teoria soddisfacente del valore, egli finì col riconfermare la sua versione precedente, che – come chiarì in una sua lettera del 9 ottobre 1820 a Malthus – riteneva non vera in assoluto ma molto vicina al vero, quale criterio di misura del valore relativo<sup>60</sup>.

Nella terza edizione dei *Principles*, che conteneva ampie modifiche rispetto alle due versioni precedenti, Ricardo incluse tra gli elementi che consentono di definire il costo di produzione di una merce non solo la quantità di lavoro speso nella produzione, ma anche il valore reale del salario e la proporzione in cui il capitale fisso è impiegato assieme a quello circolante. Per valore reale del salario egli intendeva la quantità di lavoro direttamente e indirettamente necessario a produrre i beni di sussistenza che componevano il salario reale, che egli riteneva fissato esogenamente nella

<sup>59</sup> Era questo il titolo della I sezione del capitolo sul valore, nella seconda edizione dei *Principles*, del febbraio 1819 (la prima edizione, dell'aprile 1817, non era divisa in sezioni).

<sup>60</sup> Secondo Sraffa, tra la seconda e la terza edizione dei *Principles*, Ricardo avrebbe mostrato segni di debolezza nell'affrontare il problema della misura del valore assoluto, inteso come una relazione di proporzionalità puramente numerica tra le cose, indipendente dai loro rapporti di scambio. Ma si sarebbe trattato solo di un'incertezza momentanea, che egli avrebbe superato nel giro di pochi mesi, tornando sostanzialmente alla sua primitiva versione della teoria del valore.

sua composizione merceologica. Era dunque un valore determinato dalle condizioni tecniche di produzione dei beni-salario. Ossia determinato nel “settore integrato dei beni-salario”, caratterizzato, come i prodotti agricoli, da rendimenti decrescenti di scala.

Per Ricardo, esisteva dunque una connessione tra mutamenti nelle condizioni tecniche di produzione dei beni-salario e variazioni nella distribuzione del prodotto sociale tra capitalisti e salariati. E per effetto di tale connessione si imponeva una determinazione simultanea delle principali variabili economiche. In questa versione finale della sua teoria, Ricardo faceva quindi dipendere il valore delle merci non solo dalla quantità di lavoro direttamente e indirettamente richiesta per produrle, ma anche dal valore reale del lavoro.

Occorreva allora spiegare da cosa fosse determinato il valore reale del lavoro. La risposta di Ricardo fu che esso dipendeva dalla quota del prodotto sociale attribuita al lavoro e non dalla quantità assoluta di beni-salario ottenuta da ogni lavoratore. Questa risposta tendeva a cancellare l'impressione che egli fosse incorso in un cedimento sostanziale alla posizione teorica di Smith, dalla quale in passato aveva preso le distanze. Ma essa prestava il fianco alla critica di rendere inapplicabile la teoria del valore-lavoro proprio al lavoro, il cui valore non sarebbe stato determinato dalla quantità di lavoro contenuta nei beni-salario necessari alla sua riproduzione, ma dalla quota del prodotto sociale ottenuta dai lavoratori.

In sostanza, Ricardo era giunto a sostenere l'esistenza di due cause del valore delle merci: la quantità di lavoro in esse contenuto (la causa primaria, “il reale fondamento del valore”) e il valore reale del lavoro, che per Ricardo non dipendeva dal valore del prodotto (come poi ritennero i marginalisti), ma determinava quest'ultimo e poteva aumentare o diminuire nel corso del tempo, incidendo in misura diversa sul valore delle singole merci, a seconda della maggiore o minore intensità di lavoro richiesta nella loro produzione.

Questa modifica apportata da Ricardo alla sua teoria del valore faceva venire meno proprio la separazione analitica tra teoria del valore e teoria della distribuzione, che, come si è visto, aveva costituito la caratteristica di fondo della sua precedente impostazione teorica, basata sulla teoria pura del valore-lavoro. In sostanza, nella nuova versione, la teoria ricardiana del valore cessava di essere indipendente dalla distribuzione del reddito. Veniva inoltre meno anche la possibilità di ipotizzare una separazione analitica tra la determinazione dei prezzi e quella delle quantità<sup>61</sup>.

<sup>61</sup> Ricardo lo riconobbe esplicitamente e affermò che “circa la variazioni del prezzo in rapporto alla quantità [offerta], non è possibile enunciare alcuna regola generale” (*W.C.*, vol. IV, p. 220).

## 7. Su alcune riletture del sistema teorico di Ricardo

La teoria ricardiana del valore è stata finora oggetto di due principali tipi di lettura storiografica, tra loro decisamente contrastanti. Da una parte vi è l'interpretazione "neoricardiana", centrata sulla nozione di un equilibrio naturale del sistema economico nel lungo periodo, che inizia con alcuni esponenti della scuola russo-tedesca di economia matematica<sup>62</sup> e prosegue con Sraffa; dall'altra quella dell'ortodossia neoclassica (il *mainstream*), che centra l'attenzione sull'equilibrio delle forze di mercato<sup>63</sup>.

L'interpretazione "neoricardiana" è stata originariamente avanzata da Dmitriev all'inizio del secolo scorso e ha avuto il suo periodo di massimo fulgore tra il 1960 e il 1980. Dmitriev si era avvalso di un modello analitico che comportava il ricorso a un sistema di equazioni simultanee per determinare i prezzi relativi delle merci prodotte e il saggio di profitto. La sua interpretazione è stata poi ripresa e sviluppata da Bortkiewicz e altri autori<sup>64</sup>, prima di essere riproposta da Sraffa nella sua introduzione all'edizione

<sup>62</sup> Si tratta, come si è detto, di Dmitriev, Tugan-Baranowsky, Bortkiewicz e Charasoff. Partendo da schemi di riproduzione delle merci in modelli circolari di tipo lineare, questi studiosi hanno mostrato che in generale non vi è alcuna relazione di proporzionalità diretta tra i valori-lavoro e i prezzi che garantiscono nel lungo periodo la riproducibilità del sistema, ma che è possibile "trasformare" formalmente gli uni negli altri, mediante il ricorso a un appropriato algoritmo algebrico, di natura matriciale. Ne è conseguita una duplice constatazione: (i) che i valori-lavoro non sono da considerare logicamente prioritari rispetto ai prezzi delle merci, e (ii) che l'unico saggio di profitto valido ai fini di un corretto calcolo economico è quello basato sui prezzi.

<sup>63</sup> Non sono tuttavia mancati altri approcci ermeneutici. Uno di essi è dovuto a Caravale e Tosato (1980), che nell'interpretare Ricardo hanno respinto sia l'idea della separazione analitica tra valore e distribuzione sia la *new view* dei neoclassici hanno usato una diversa definizione del salario naturale, che è stato da essi inteso come quel saggio di salario reale costante che assicurerebbe l'equilibrio dinamico del sistema, cioè l'uguaglianza tra il saggio di crescita della popolazione e quello di aumento del capitale. È questa una definizione di stampo classico, tratta dall'*Essay on Profits* di Ricardo, che contrasta con quella da questi data nei *Principles* e implica una dinamica della popolazione regolata endogenamente dal ritmo di accumulazione del capitale, anziché dal saggio di salario reale, che è visto come una variabile esogena. Ciò equivale a negare, contro l'evidenza testuale, che Ricardo abbia accolto il meccanismo malthusiano di aggiustamento demografico e porta ad accentuare l'importanza rivestita nell'ambito dell'approccio dell'equilibrio naturale dall'assunzione di rendimenti decrescenti in agricoltura, dalla relazione dinamica postulata da Ricardo tra i rendimenti decrescenti, l'accumulazione del capitale e le leggi di movimento del sistema e dalla connessione tra i cambiamenti tecnologici e le variazioni nella distribuzione sociale del reddito. Cfr. in proposito anche le posizioni assunte da Porta, 1982 e 1985, e Peach (1984).

<sup>64</sup> Dmitriev, per primo, aveva chiarito nel 1904 che i prezzi relativi delle merci, date le condizioni di produzione e il saggio di salario reale, potevano essere determinati simultaneamente al saggio di profitto. Aveva inoltre mostrato che il saggio uniforme di profitto,



critica delle opere di Ricardo. Ma questa impostazione teorica ha tenuto solo per quanto riguarda la *pars destruens* del discorso sraffiano, volta ad evidenziare la presenza di incongruenze logiche di fondo nella versione della teoria neoclassica del valore e della distribuzione che fa uso di una “funzione aggregata di produzione”, dai cui parametri tecnici viene ricavata la distribuzione funzionale del reddito. Non ha portato né a un definitivo abbandono della concezione neoclassica in versioni più disaggregate; né a un rilancio efficace dell’approccio fisiocratico e classico del sovrappiù, che aveva posto l’accento sulla produzione e sulla distribuzione del reddito tra le classi sociali, anziché sull’allocazione ottimale di risorse scarse. Sraffa ha infatti postulato ciò che avrebbe dovuto dimostrare, introducendo delle ipotesi analitiche *ad hoc*, fortemente limitatrici.

Dal lato opposto troviamo l’interpretazione “neoclassica” di Samuel Hollander, che si è proposto di evidenziare mediante una minuziosa esegesi testuale una sostanziale continuità di pensiero e di metodo in tema di valore e distribuzione tra l’“economia ricardiana” (intesa come “the economics of Ricardo and J.S. Mill”) e il marginalismo. Tali indirizzi teorici condividerebbero “a common heritage or ‘central core’, which amounts largely to allocation theory and the mechanism of demand-supply analysis” (Hollander, 1979, p. 684).

È questa una prospettiva ermeneutica ben nota, inizialmente tracciata da

assunto a norma della riproduzione sociale, dipende esclusivamente dalle condizioni di produzione del subsistema verticalmente integrato dei beni-salario. E con riferimento a un sistema a produzioni singole, aveva individuato la relazione funzionale inversa tra salari e profitti che sta alla base della soluzione sraffiana del problema di scelta tra tecniche alternative di produzione. Tugan-Baranowsky aveva scritto un saggio critico sui fondamenti teorici del marxismo. Bortkiewicz aveva a sua volta risolto formalmente il problema marxiano della trasformazione dei valori in prezzi, sia impiegando a tale scopo le equazioni di riduzione di Dmitriev, sia reimpostando correttamente lo schema di riproduzione allargata di Marx, in modo da determinare simultaneamente i prezzi e il saggio di profitto. Più tardi Charasoff aveva generalizzato a  $n$  merci la teoria dei prezzi di produzione formulata da Bortkiewicz in un modello con sole tre merci. Trent’anni dopo aveva poi operato una seconda generazione della scuola matematica russo-tedesca. Ne facevano parte, tra gli altri, Leontief e von Neumann (due autori che hanno notevolmente influenzato il pensiero di Sraffa), Remak e la Mozkowska. Nessuno di questi autori è stato citato da Sraffa tra le fonti bibliografiche del suo libro del 1960, in cui egli ha mostrato che i prezzi relativi di produzione delle merci sono determinabili senza passare per i valori-lavoro”) e ha proposto la “costruzione ausiliaria” della merce-tipo. Ma è noto che Sraffa possedeva una copia dell’edizione russa del 1904 dei saggi di Dmitriev e conosceva almeno il secondo dei tre saggi di Bortkiewicz sul calcolo del valore e del prezzo nell’economia marxiana, pubblicato nel luglio 1907, in cui è riportato il sistema delle equazioni di prezzo di Dmitriev, come prima soluzione del “problema della trasformazione” (la soluzione impropriamente detta “ricardiana”). In proposito, si veda anche Gehrke e Kurz, 2006, per una diversa lettura, in chiave sraffiana, della vicenda.

Marshall e poi riproposta e sviluppata da Jacob Hollander e da Edwin Cannan. Secondo tale interpretazione, Ricardo, dopo avere aderito nella prima edizione dei *Principles* alla teoria pura del valore-lavoro, avrebbe compiuto, sotto la pressione delle critiche di Malthus, dei passi indietro nelle successive edizioni dell'opera. Finendo con l'ammettere che il criterio del lavoro incorporato doveva necessariamente subire delle correzioni per tenere conto dell'influenza esercitata sui prezzi delle merci dalla remunerazione dei capitali impiegati nella loro produzione. I valori relativi delle merci variano infatti al mutare della distribuzione nel tempo del lavoro occorso a produrle. Ricardo era perfettamente consapevole che essi non dipendono solo dall'andamento della domanda e dell'offerta e che i prezzi naturali delle merci non hanno nulla a che vedere con tale andamento<sup>65</sup>.

Secondo questi interpreti neoclassici, Ricardo avrebbe inteso ricondurre alla teoria della produzione la spiegazione della distribuzione, considerata parte integrante di una teoria del valore. Egli avrebbe avuto in mente una spiegazione dell'assetto distributivo che non centrava l'attenzione sul salario naturale e sui prezzi tendenziali di lungo periodo, ma su quelli correnti; e che dedicava pari attenzione ai due lati del mercato. Tale interpretazione riguardava ogni reddito puro come il prezzo corrisposto per i servizi forniti da uno specifico fattore produttivo. Essa tendeva a ridurre l'importanza attribuita da Ricardo al conflitto di interessi tra le classi sociali e a riconoscere nella sua spiegazione del prezzo di produzione non solo la presenza della quantità di lavoro contenuta in una merce ma anche la distribuzione nel tempo di tale quantità e il costo dell'astinenza dal consumo sopportato dal capitalista che anticipa il capitale, in attesa di rientrarne in possesso. In questa interpretazione i prezzi di produzione di Ricardo venivano visti come prezzi di equilibrio tra domanda e offerta. Non come prezzi tendenziali di lungo periodo, determinati partendo dal costo reale e aggiungendo un saggio di profitto uniforme, in conformità alla nota regola di efficienza allocativa in un sistema concorrenziale.

Samuel Hollander ha sostenuto che il saggio di salario reale di lungo periodo, verso cui converge il sistema economico ipotizzato da Ricardo, non sia da ritenere una grandezza esogena, fissata dalle condizioni tecniche di riproduzione della forza-lavoro (cosicché il profitto possa essere considerato un residuo), ma una variabile endogena, il cui valore sarebbe determinato

<sup>65</sup> "The opinion that the price of commodities depends solely on the proportion of supply to demand, or demand to supply, has become almost an axiom in political economy, and has been the source of much error in that science" (Ricardo, *W.C.*, I, 385). E in una lettera del 21 luglio 1920 a Trower Ricardo scriveva: "By the very definition of natural price, it is wholly dependent on cost of production and has nothing to do with supply and demand" (*W.C.*, VIII, 207).

dal rapporto tra la domanda e l'offerta di lavoro (l'una dipendente dall'accumulazione del capitale, l'altra dalla dinamica della popolazione) e dalla composizione della domanda finale. Non sarebbe pertanto possibile separare concettualmente nel modello ricardiano la determinazione delle quantità prodotte e scambiate da quella dei prezzi relativi e dalla distribuzione del reddito.

Si può quindi dire che la teoria del valore di Ricardo sia stata interpretata in due modi diversi e incompatibili tra loro: come un'anticipazione della teoria neoclassica del prezzo determinato dalle opposte tensioni della domanda e dell'offerta (Samuel Hollander) e come una sua contestazione *ante litteram* (da Sraffa). Il terreno di scontro tra queste due interpretazioni è stato inizialmente quello, molto specifico e strettamente analitico, del cosiddetto "ritorno delle tecniche". Questo è stato il principale oggetto della "controversia di Cambridge sulla teoria del capitale", che ha visto un chiaro successo dei "neoricardiani", per effetto soprattutto dei contributi recati al dibattito da Garegnani e Pasinetti. Ma si è trattato di un successo effimero, perché, cambiando la loro strategia, i neoclassici sono presto riusciti a ribaltare a loro favore la situazione. Invece di insistere nel cercare di dimostrare l'incoerenza logica delle tesi di Sraffa e la piena coerenza dell'impostazione marginalista, essi hanno preferito ammettere la possibilità teorica di un ritorno delle tecniche, considerandolo come un curioso caso-limite, di scarsa rilevanza pratica, e puntare, come già avevano fatto quando si erano confrontati con le critiche di Keynes, su un riassorbimento della teoria di Sraffa nella teoria dell'equilibrio economico generale, come un caso particolare, scarsamente realistico: quello in cui le condizioni di offerta dei beni e servizi prodotti riflettono una tecnologia lineare e non dipendono dal volume e dalla composizione della domanda finale<sup>66</sup>.

I sostenitori dell'indirizzo di pensiero che separa valore e distribuzione si rifanno generalmente al *corn model*, che comporta una piena omogeneità di *input* e *output*, e implica quindi la possibilità di calcolare il saggio di profitto in termini fisici, o materiali, senza alcun bisogno di fare ricorso a una teoria del valore. Mentre gli interpreti di Ricardo di formazione neoclassica hanno ritenuto fantasiosa questa ricostruzione storica e hanno considerato il modello ricardiano di puro grano come un'invenzione di Sraffa, che si sarebbe proposto di ricostruire razionalmente l'origine della teoria ricardiana del profitto,

<sup>66</sup> È questa l'interpretazione data da Pigou, in una sua lettera a Sraffa del gennaio 1928 (SP, C239/1), e poi in un noto articolo da Frank Hahn (1982), secondo cui le critiche mosse dagli sraffiani alla teoria marginalista si applicherebbero solo alle versioni aggregate di tale teoria, che escludono la presenza di beni capitali eterogenei, e non ai modelli neowalrasiani più generali, di equilibrio temporaneo (istantaneo) o intertemporale, del tipo Arrow-Debreu (che appaiono altrettanto irrealistici).

spingendosi al di là dell'evidenza testuale disponibile. In realtà, la cosiddetta "separazione classica" non può considerarsi un'invenzione di Sraffa. Essa fu inizialmente prospettata da Ricardo, che però in seguito la ripudiò. È inoltre presente, in parte, in J.S. Mill, ma non in altri autori classici.

Nel modello di puro grano, il saggio di profitto si configura come rapporto tra due grandezze fisicamente omogenee: il prodotto netto sociale e il capitale impiegato nella sua produzione, espresso dal consumo di grano direttamente e indirettamente necessario (il grano utilizzato come mezzo di produzione e come mezzo di sostentamento dei lavoratori). Da un punto di vista analitico, questo espediente espositivo semplifica molto le cose. Non si pone infatti il problema di valutazione del valore di un aggregato composto. Il sovrappiù del sistema può essere determinato come un residuo fisico, sottraendo dal prodotto sociale (grano) le reintegrazioni dei mezzi di produzione (anch'esse espresse in grano) e il consumo necessario dei lavoratori (altro grano).

Questo consente, quando è data la tecnica di produzione, di formulare una teoria del profitto basata su una relazione inversa con il salario e con il prezzo del grano<sup>67</sup>, senza dover affrontare in modo esplicito il problema della determinazione dei prezzi relativi delle merci prodotte. Permetteva quindi a Ricardo di evidenziare l'esistenza di un fondamentale conflitto di interessi di classe nella distribuzione sociale del reddito, rinviando a una fase successiva la costruzione di una teoria più generale del valore, che tenesse conto della connessione tra questo e la distribuzione del reddito<sup>68</sup>.

## 8. Conclusioni

Nel *corn model* il consumo necessario ad ottenere una determinata quantità di grano è destinato ad aumentare in due casi: se cresce il numero dei lavoratori, o se aumenta il consumo di grano di ciascuno di essi. Ricardo ne dedusse, correttamente, che due sono le circostanze che regolano il

<sup>67</sup> Nell'*Essay on Profits* Ricardo aveva abbandonato l'idea smithiana, precedentemente condivisa, secondo cui una variazione del prezzo del grano, determinando una parallela variazione del salario monetario, avrebbe implicato una variazione nello stesso senso dei prezzi di tutte le altre merci, indipendentemente dalle loro specifiche condizioni di produzione. Egli ora riteneva che i prezzi degli altri beni sarebbero rimasti sostanzialmente invariati, perché una riduzione del prezzo del grano, comportando un corrispondente ribasso del salario, avrebbe fatto aumentare il profitto; mentre il contrario sarebbe accaduto nel caso di un aumento del prezzo del grano. Un alto prezzo del grano si sarebbe pertanto accompagnato a un basso saggio di profitto, che avrebbe contrastato o impedito un rialzo dei prezzi degli altri beni.

<sup>68</sup> Naturalmente, questo non basta a provare che Ricardo abbia fatto effettivamente uso di un modello di puro grano.

saggio di profitto reale in agricoltura: le condizioni di produzione del grano, caratterizzate da rendimenti decrescenti, e il salario reale dei lavoratori, tendenzialmente stabile nel lungo periodo al livello di sussistenza.

Ma non appena si abbandona l'ipotesi di un modello di puro grano e si riconosce, come Ricardo fece, che l'agricoltura non è l'unico settore base e che tanto il prodotto sociale quanto il salario reale non consistono solo in grano ma sono degli aggregati di merci eterogenee, il sovrappiù del sistema va necessariamente espresso in termini di prezzi che non dipendono unicamente dalle condizioni tecniche di produzione delle merci, ma anche dalla distribuzione del reddito tra salari e profitti. Il ragionamento diventa quindi circolare: i prezzi delle merci, che risultano dai costi di produzione maggiorati di un margine di profitto, dipendono dalla distribuzione del reddito, che a sua volta dipende dai fattori produttivi impiegati e dai loro prezzi relativi.

A questo punto viene meno la semplice relazione di proporzionalità tra i prezzi delle merci e le quantità di lavoro necessarie a produrle, su cui poggiava la teoria ricardiana del valore. E si prospetta l'esigenza teorica di individuare una misura invariabile del valore, per rompere la circolarità del ragionamento e fare sì che le conclusioni del modello di puro grano diventino applicabili anche a un modello con una pluralità di beni eterogenei.

Di questa seria difficoltà concettuale Ricardo si era indubbiamente reso conto, per le critiche che Malthus aveva rivolto alla sua precedente impostazione del problema, che riteneva troppo semplicistica. Trattando il caso di settori produttivi che utilizzassero in diverse proporzioni capitali di varia durata, egli era infatti giunto alla conclusione che un aumento dei salari avrebbe determinato una riduzione dei prezzi relativi delle merci prodotte con un'elevata proporzione di capitale fisso, o con capitali di lunga durata, e un contemporaneo aumento dei prezzi relativi delle merci prodotte con un'alta proporzione di capitale circolante, o con capitali di breve durata. Correttamente, ne aveva arguito che il valore di scambio delle merci non doveva dipendere solo dalla quantità di lavoro direttamente e indirettamente richiesto per produrle, ma anche dalla durata dell'impiego del capitale reale nel processo sociale di produzione e dalle remunerazioni di entrambi i fattori.

Si spiegano così le "modificazioni" apportate da Ricardo nella seconda e nella terza edizione dei *Principles*, al principio generale, da lui enunciato nella prima edizione dell'opera, secondo cui il valore relativo delle merci sarebbe regolato dalla quantità di lavoro direttamente e indirettamente impiegato nella loro produzione. Era un cambiamento di prospettiva sostanziale, poiché veniva riconosciuta l'esistenza di un legame tecnologico tra produzione e distribuzione; e quindi di quel nesso funzionale tra valore e distribuzione che era stato precedentemente negato.

Altrettanto evidente era il progresso compiuto nella valutazione del sag-

gio di profitto, che non era più visto da Ricardo come rapporto tra due quantità di grano, ma tra due quantità di lavoro: quella complessivamente erogata e quella richiesta per produrre i beni necessari alla sussistenza dei lavoratori. In equilibrio di lungo periodo, tale rapporto si sarebbe necessariamente adeguato nei vari settori di produzione a quello ottenibile nella produzione di grano, in conformità all'idea ricardiana che i profitti dell'agricoltura regolino in ultima analisi quelli degli altri settori<sup>69</sup>, poiché ogni variazione del prezzo del grano, che dipende dal costo dell'ultima unità di grano prodotta, avrebbe portato a una variazione nello stesso senso di tutti gli altri prezzi. Ma in tal caso il suo effetto sul saggio di profitto sarebbe stato difficile da determinare.

Restava ferma anche un'altra idea di Ricardo, quella dell'esistenza di una relazione inversa tra il salario reale ed il saggio di profitto, che contraddiceva la tesi smithiana secondo cui un aumento del salario reale – o anche solo di quello monetario – si sarebbe necessariamente tradotto in un rialzo generale dei prezzi. Era una tesi che Ricardo aveva condiviso in una fase iniziale della sua ricerca, anteriore all'*Essay on Profits*, quando aveva ritenuto che un aumento del prezzo del grano, riflettendosi sui salari monetari, avrebbe determinato un rialzo di tutti gli altri prezzi. Ma che aveva in seguito abbandonato.

Sfortunatamente, per semplificare l'analisi del problema del valore, Ricardo tornò poi, nelle successive edizioni dei *Principles*, alla versione primitiva della teoria del valore-lavoro, che egli stesso aveva criticato ed assoggettato a una serie di qualificazioni. Decise infatti di centrare la sua attenzione sull'unico caso in cui il legame tecnologico tra produzione e distribuzione è destinato a venire meno in un modello a più settori: il "caso marxiano", di interesse puramente teorico, di una composizione organica del capitale uniforme, in cui tutti i settori hanno un'identica intensità di ca-

<sup>69</sup> "It is the profits of the farmer which regulate the profits of all other trades" (dalla lettera di Ricardo a Trower dell'8 marzo 1814, già ricordata). Alla base di questa affermazione di Ricardo vi è l'idea che il saggio di profitto in agricoltura sia determinabile in termini fisici, perché tanto il capitale (comprensivo delle sussistenze anticipate ai lavoratori) quanto il prodotto consistono in grano (assunto a rappresentare i prodotti agricoli nel loro complesso). Questo modo di concepire il problema implica che un rialzo del prezzo del grano comporti un rialzo di tutti gli altri prezzi – una proposizione contestata da Malthus, in una lettera del 23 novembre 1814 (*W.C.*, vol. VI, pp. 152-53), e che Ricardo abbandonerà nell'*Essay on Profits*, nel febbraio 1815 (*W.C.*, vol. IV, p. 20), e poi nei *Principles*, ove al centro dell'attenzione non sarà più posto il grano ma il lavoro. In precedenza, Smith aveva affermato una cosa diversa, cioè che il prezzo monetario del grano regola quello di tutte le altre merci prodotte e quello del lavoro. Tale affermazione di Smith era stata criticata da Ricardo, che aveva sostenuto – questa volta con l'approvazione di Malthus (*Principles*, libro 1°, cap. 2°, sez. IV) – che un rialzo del prezzo del lavoro riduce il prezzo di un'ampia categoria di merci.

pitale, cosicché le merci si scambiano tra loro secondo i rispettivi contenuti di lavoro, che non dipendono dalla distribuzione del reddito<sup>70</sup>. Fu una decisione erronea, giustamente criticata da Malthus.

Evidentemente insoddisfatto di questa impostazione, Ricardo non cessò di cercare una soluzione, che consentisse di superare i limiti della teoria del valore-lavoro. Ma i suoi sforzi non ebbero successo, perché si indirizzarono su una strada senza sbocchi: quella della ricerca di un chimerico “valore assoluto”, che fosse all’origine del valore di scambio e potesse essere riguardato come una qualità intrinseca delle merci, indipendente dalla distribuzione del reddito, così da fornire una misura invariabile del valore. Nel suo ultimo saggio, sul valore assoluto e il valore di scambio, rimasto purtroppo incompiuto nella sua stesura definitiva, egli riconobbe che non è rinvenibile in natura una perfetta misura del valore delle merci e che la soluzione del problema da lui accolta, che faceva riferimento per entrambi i tipi di valore al lavoro incorporato, rappresentava in realtà solo una risposta approssimativa e imperfetta. Non essendo le merci prodotte con tecniche comportanti identiche proporzioni di capitale e lavoro, beni con uguali contenuti di lavoro avrebbero assunto valori di scambio diversi, se fosse variato il rapporto tra salari e profitti. Ricardo aveva cioè compreso che il lavoro incorporato non poteva da solo costituire una misura corretta del valore. Ma non andò oltre e non si pose il problema dell’origine del sovrappiù.

### Riferimenti bibliografici

- Arrow K.J. (1991), “Ricardo’s Work as Viewed by Later Economists”, *Journal of the History of Economic Thought*, vol. 13, n. 1, pp. 70-77.
- Becattini G. (1975), *Invito a una rilettura di Marshall*, introduzione a Marshall A. e M.P., *Economia della produzione*, Isedi, Milano.
- Bharadway K. (1978), “The Subversion of Classical Analysis: Alfred Marshall’s Early Writing on Value”, *Cambridge Journal of Economics*, vol. 2, pp. 253-71.
- Blaug M. (1958), *Ricardian Economics. A Historical Study*, Yale University Press, New Haven.

<sup>70</sup> Questo è anche il caso che fu inizialmente studiato da Sraffa, quando nel periodo compreso tra il 1941 e la fine della guerra (1945) riprese a lavorare al progetto di un libro sulla teoria del valore (che aveva elaborato tra il 1927 e il 1930, con l’aiuto del matematico Frank Ramsay), dopo un’interruzione decennale in cui era stato assorbito dal suo compito di curatore dell’edizione critica delle opere di Ricardo, ipotizzando una relazione lineare invariabile tra il saggio del salario e quello del profitto, implicante la costanza del rapporto in valore tra capitale costante e prodotto al variare della distribuzione (e quindi, in sostanza, capitale e prodotto qualitativamente omogenei). Tale relazione avrebbe permesso a Sraffa di risolvere il suo sistema delle equazioni di prezzo in presenza di un sovrappiù, dato il valore di una delle due variabili distributive. Cfr. SP, D3/12/16/15.

- Blaug M. (1999), "Misunderstanding Classical Economics: The Sraffian Interpretation of the Surplus Approach", *History of Political Economy*, vol. 31, n. 2, pp. 213-36.
- Cannan A. (1893), *A History of the Theories of Production and Distribution in English Political Economy from 1776 to 1848*, King & Son, London, 3a ed. Staples Press, London, 1917.
- Caravale G. (1982), "Note sulla teoria ricardiana del valore, della distribuzione e dello sviluppo", *Giornale degli Economisti e Annali di Economia*, vol. 41, n. 3-4, pp. 141-83.
- Caravale G. (1974), *Un modello ricardiano di sviluppo*, Boringhieri, Torino.
- Caravale G. (1978), "Saggio di profitto e merce tipo nella teoria di Ricardo", *Rivista di Politica Economica*, gennaio, pp. 1-62.
- Caravale G. (1980), *Ricardo and the Theory of Value, Distribution and Growth*, Routledge, London.
- Casarosa C. (1974), "La teoria ricardiana della distribuzione e dello sviluppo economico", *Rivista di Politica Economica*, vol. 44, pp. 959-1015.
- Casarosa C. (1978), "A New Formulation of the Ricardian System", *Oxford Economic Papers*, vol. 30, pp. 38-63.
- Casarosa C. (1982), "The 'New View' of the Ricardian Theory of Distribution and Economic Growth", in Baranzini M. (ed.), *Advances in Economic Theory*, Blackwell, Oxford, pp. 227-39 (con un commento di L. Pasinetti, *ibidem*, pp. 240-42).
- Cavaliere D. (1991), "Marshall, l'economia classica e la "logica della separazione": riconsiderazione di un percorso teorico", *Quaderni di Storia dell'Economia Politica*, vol. 9, n. 1, pp. 147-80.
- Cavaliere D. (2001a), "Sul sistema teorico del giovane Sraffa", *Economia Politica*, vol. 18, n. 1, aprile, pp. 19-40.
- Cavaliere D. (2001b), "On Some Controversial Aspects of Sraffa's Theoretical System in the Second Half of the 1920s", in Cozzi T., Marchionatti R., a cura di, *Piero Sraffa's Political Economy: A Centenary Estimate*, Routledge, London, pp. 100-20.
- Cavaliere D. (2006), *Scienza economica e umanesimo positivo: Claudio Napoleoni e la critica della ragione economica*, Biblioteca storica degli economisti italiani, Franco Angeli, Milano.
- Dardi M. (1984), *Il giovane Marshall: accumulazione e mercato*, Il Mulino, Bologna.
- De Vecchi N. (1976), *Valore e profitto nell'economia politica classica*, Feltrinelli, Milano.
- De Vivo G. (1987), *Corn Model*, in Eatwell J., Milgate M., Newman P., eds., *The New Palgrave Dictionary of Economics*, Macmillan, London, vol. I.
- D'Orlando F. (2005), "Will the Classical-Type Approach Survive Sraffian Theory?", *Journal of Post Keynesian Economics*, Spring.
- Eatwell J.L. (1975a), "Mr. Sraffa's Standard Commodity and the Rate of Exploitation", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 89, n. 4, pp. 543-55, rist. in italiano, con un poscritto, in Panizza R., Vicarelli S., a cura di, *Valori e prezzi nella teoria di Marx*, Einaudi, Torino, 1981, pp. 53-73.
- Eatwell J.L. (1975b), "The Interpretation of Ricardo's Essay on Profits", *Economica*, vol. 42, pp. 182-87.
- Fineschi A. (1981), "Posizioni di lungo periodo dell'economia, teoria dei livelli di produzione e separazione di analisi", *Rivista Internazionale di Scienze Sociali*, vol. 89, n. 2, pp. 184-203.
- Garegnani P. (1970), "Heterogeneous Capital, the Production Function and the Theory of Distribution", *Review of Economic Studies*, vol. 37, pp. 407-36.
- Garegnani P. (1982b), "On Hollander's Interpretation of Ricardo's Early Theory of Profits", *Cambridge Journal of Economics*, vol. 6, pp. 65-77.
- Garegnani P. (1984), "Value and Distribution in the Classical Economists and Marx", *Oxford Economic Papers*, vol. 36, pp. 291-325.



- Garegnani P. (1987), *Surplus Approach to Value and Distribution*, in Eatwell J., Millgate M., Newman P. (eds.), *The New Palgrave. A Dictionary of Economics*, Macmillan, London, vol. 4, pp. 560-67.
- Garegnani P. (1998), "Sraffa: the Theoretical World of the 'Old Classical Economists'", *The European Journal of Economic Thought*, vol. 5, pp. 415-29.
- Garegnani P. (2002), "Misunderstanding Classical Economics? A Reply to Blaug", *History of Political Economy*, vol. 34, n. 1, pp. 241-254.
- Gehrke C., Kurz H.D. (2006), "Sraffa on von Bortkiewicz: Reconstructing the Classical Theory of Value and Distribution", *History of Political Economy*, vol. 38, n. 1, pp. 91-149.
- Graziani A. (2000), *Sulla separazione tra prezzi e quantità: commento a Bhaduri*, in M. Pivetti, a cura di, *Piero Sraffa: contributi per una biografia intellettuale*, Carocci, Roma, pp. 417-19.
- Hahn F.H. (1982), "The Neo-Ricardians", *Cambridge Journal of Economics*, vol. 6, pp. 353-74.
- Hicks J.R. (1985), *Sraffa and Ricardo: A Critical View*, in Caravale G., *The Legacy of Ricardo*, Basil Blackwell, Oxford, pp. 305-19.
- Hicks J.R., Hollander S. (1977), "Mr. Ricardo and the Moderns", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 91, n. 3, pp. 351-69.
- Hollander J.H. (1904), "The Development of Ricardo's Theory of Value", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 18, pp. 455-91.
- Hollander J.H. (1910), *David Ricardo: A Centenary Estimate*, John Hopkins Press, Baltimore.
- Hollander S. (1979), *The Economics of David Ricardo*, Heinemann, London, e Toronto Univ. Press, Toronto.
- Hollander S. (1987), *Classical Economics*, Basil Blackwell, Oxford.
- Hollander S. (1995a), "Sraffa's Rational Reconstruction of Ricardo: On Three Contributions to the *Cambridge Journal of Economics*", *Cambridge Journal of Economics*, vol. 19, pp. 483-89.
- Hollander S. (1995b), *Ricardo. The New View. Collected Essays, I*, Routledge, London.
- Hollander S. (2000), "Sraffa and the Interpretation of Ricardo: The Marxian Dimension", *History of Political Economy*, vol. 32, n. 2, pp. 187-232.
- Kurz H.D., Salvadori N. (1998), *Understanding 'Classical' Economics. Studies in Long-Period Theory*, Routledge, London.
- Mongiovi G. (2000), *Note sull'interpretazione sraffiana di Ricardo*, in Pivetti M., a cura di, *Piero Sraffa. Contributi per una biografia intellettuale*, Carocci, Roma, pp. 249-63.
- Morishima M. (1989), *Ricardo's Economics. A General Equilibrium Theory of Distribution and Growth*, Cambridge Univ. Press, Cambridge.
- Napoleoni C. (1977), "Sull'interpretazione sraffiana di Ricardo", *Il Veltro*, n. 3-4, pp. 251-62, rist. in appendice a R. Marchionatti, *Rilevanza e limiti del neoricardismo*, Feltrinelli, Milano, 1981.
- Nisticò S., Tosato D. (a cura di) (2002), *Competing Economic Theories: Essays in Memory of Giovanni Caravale*, Routledge, London.
- O'Brien D.P. (1981), "Ricardian Economics and the Economics of David Ricardo", *Oxford Economic Papers*, vol. 33, pp. 352-86.
- O'Brien D.P. (2004), *The Classical Economists Revisited*, Princeton Univ. Press, Princeton.
- Pasinetti L. (1960), "A Mathematical Formulation of the Ricardian System", *Review of Economic Studies*, vol. 27, pp. 79-98.
- Pasinetti L. (1981a), *A Comment on the "New View" of the Ricardian System*, in Baranzini M., a cura di, *Advances in Economic Theory*, Blackwell, Oxford, pp. 240-42.
- Peach T. (1984), "David Ricardo's Early Treatment of Profitability: A New Interpretation", *Economic Journal*, vol. 94, pp. 733-51.

- Peach T. (1988a), *David Ricardo: A Review of Some Interpretative Issues*, in Tweatt W.O. (ed.), *Classical Political Economy: A Survey of Recent Literature*, Kluster, Boston, pp. 103-31.
- Peach T. (1988b), "S. Hollander's Classical Economics: A Review Article", *The Manchester School*, vol. 56, pp. 167-76.
- Peach T. (1993), *Interpreting Ricardo*, Cambridge Univ. Press, Cambridge.
- Peach T. (1998), "On 'Interpreting Ricardo'. A Reply to Sraffians", *Cambridge Journal of Economics*, vol. 22, pp. 597-616.
- Peach T. (2001), "Hollander, De Vivo and the 'Further Evidence' for the Corn Model Interpretation of Ricardo: A Conspiracy of Silence?", *Cambridge Journal of Economics*, vol. 25, pp. 685-92.
- Peach T. (2002), "Interpreting Ricardo: A Further Reply to Sraffians", *Cambridge Journal of Economics*, vol. 26, pp. 381-91.
- Pearl S., Forget E. (a cura di) (2001), *Reflections on the Classical Canon in Economics. Essays in Honour of Samuel Hollander*, Routledge, London.
- Petri F. (1999), *Professor Hahn on the "Neo-Ricardian" Criticism of Neoclassical Economics*, in Mongiovi G., Petri F. (eds.), *Value, Distribution and Capital*, cit., pp. 19-68.
- Porta P.L. (1978), "Il dibattito tra Ricardo e Malthus: aspetti di teoria del valore e della distribuzione", *Giornale degli Economisti e Annali di Economia*, n. 5-6, pp. 317-43, e n. 7-8, pp. 453-68.
- Porta P.L. (1982), "Recent Reinterpretations of the Ricardian System", *Ricerche Economiche*, vol. 36, n. 3, pp. 272-85.
- Porta P.L. (1985), *The Debate on Ricardo: Old Results in New Frameworks*, in Caravale G. (ed.), *The Legacy of Ricardo*, Basil Blackwell, Oxford, pp. 217-38.
- Porta P.L. (1986), "Understanding the Significance of Piero Sraffa's Standard Commodity: A Note on the Marxian Notion of Surplus", *History of Political Economy*, vol. 18, pp. 443-54.
- Porta P.L. (1988), "The Classical Theory of Price. A Commentary on the Sraffian Interpretation", *Economies et sociétés, Cahiers de l'ISEA*, vol. 22, Paris, dicembre.
- Ricardo D. (1951-73), *The Works and Correspondence of David Ricardo*, a cura di P. Sraffa, con la collaborazione di M.H. Dobb, Cambridge Univ. Press, Cambridge, voll. I-IX (indicati come W.C.).
- Roncaglia A. (1982), "Hollander's Ricardo", *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 4, n. 3, pp. 339-59.
- Roncaglia A. (1988), *The Neo-Ricardian Approach and the Distribution of Income*, in Asimakopulos A. (ed.), *Theories of Income Distribution*, Kluwer Academic Publishers, Boston, pp. 158-80.
- Roncaglia A. (1989), "A Reappraisal of Classical Political Economy", *Political Economy – Studies in the Surplus Approach*, vol. 5, n. 2, pp. 169-180.
- Roncaglia A. (2001), "Production of Commodities by Means of Commodities' between Criticism and Reconstruction", in Cozzi T., Marchionatti R. (eds.), *Piero Sraffa's Political Economy: A Centenary Estimate*, Routledge, London, pp. 207-21.
- Samuelson P.A. (1959), "A Modern Treatment of the Ricardian Economy", *Quarterly Journal of Economics*, febb., pp. 1-35, e maggio, pp. 217-31.
- Samuelson P.A. (1978), "The Canonical Classical Model of Political Economy", *Journal of Economic Literature*, vol. 16, n. 4, pp. 1415-34.
- Sraffa P. (1960), *Produzione di merci a mezzo di merci*, Einaudi, Torino.
- Stigler G.J. (1952), "The Ricardian Theory of Value and Distribution", *Journal of Political Economy*, vol. 60, giugno, pp. 187-207, rist. in *Essays in the History of Economics*, Univ. of Chicago Press, Chicago, 1965, pp. 165-98.
- Tosato D. (1985), *A Reconsideration of Sraffa's Interpretation of Ricardo on Value and Distribution*, in Caravale G. (ed.), *The Legacy of Ricardo*, Basil Blackwell, Oxford, pp. 189-216.

## Abstract

*On the Inseparability of Syntactic Structures in the Classical Analysis of Value and Distribution*

The paper deals with a fundamental issue in the history of economic thought: the alleged separability in the classical analysis of distinct and sequential logical stages. It will be recalled that the contested idea of an analytical separation of the theory of value (relative prices), the theory of production (relative quantities) and the theory of the social distribution of income was initially advanced by Ricardo, in his lost *Papers on the Profits of Capital* and in his *Essay on Profits*, but later abandoned, in the third edition of the *Principles*. It was then repropounded by J.S. Mill, Jevons, Sraffa and Garegnani, and opposed by Malthus, Marshall and Walras. Today a separability thesis cannot be maintained, as it presupposes the existence of a given physical vector of the real wage, a circumstance which is not satisfied in the present world.

JEL Classification: A10, B12, B20, E11, P16

Articolo pervenuto nel maggio 2009